# Das Borgsystem.

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung der Doktorwürde
der hohen philosophischen Fakultät der Vereinigten
Friedrichs-Universität Halle-Wittenberg.

Vorgelegt von

Johannes Schoppen

aus Wallendorf bei Merseburg.

ACAD.
LUGD.BAT.
BIBL.

Halle 1913.

Referent: Geh. Reg.-Rat Prof. Dr. J. Conrad

*Meinen lieben Eltern*

*in Dankbarkeit*

*gewidmet*

# Literaturverzeichnis.


**Nachschlagewerke:**

Conrad: Handwörterbuch der Staatswissenschaften. 3. Aufl. Jena 1910, Gustav Fischer.

**Theoretische und allgemeine Werke:**

Conrad: Grundriß zum Studium der politischen Ökonomie. 7. Aufl. Jena 1910, Gustav Fischer.

Knies: Der Kredit. Berlin 1879, Weidmannsche Buchhandlung.

v. Komorzynski: Die nationalökonomische Lehre vom Kredit. 2. Aufl. Innsbruck 1909, Wagnersche Univers.-Buchhandlung.

Neumann: Geschichte des Wuchers. Halle 1865.

Philippowitzsch: Grundriß der politischen Ökonomie. 7. Aufl. Tübingen 1908, J. B. C. Mor.

Roscher: System der Volkswirtschaft. Bd. I. Grundlagen der Nationalökonomie. 24. Aufl. Von Pöhlmann, Stuttgart, Berlin 1906.

**Spezielle Werke:**

Adamski: Auskunft über Auskunftsbüros. Leipzig, Wilhelm Fischer.

Auberlen: Zur Reform im kaufmännischen und gewerblichen Kreditwesen. Stuttgart 1877, Ferd. Enke.

Eckstein: Die Diskontierung von Buchforderungen in Österreich und Deutschland. Berlin 1911, Dunker und Humblot.

Emmer: Barzahlung und Borgsystem. Leipzig 1877, A. Hartlebens Verlag.

Jehle: Die Diskontierung von Buchforderungen auf genossenschaftlicher Grundlage. Stuttgart, Max Kliemann.

Jung: Das Borgunwesen im Handwerk und seine Bekämpfung durch Einziehungsämter auf genossenschaftlicher Grundlage. Düsseldorf 1909, Mittelstandsvereinigung für Handel und Gewerbe.

Löwenthal: Die Ausgabenversicherung. Berlin 1877, Elwin Staude.

Oexmann: Barzahlung und Kreditverkehr im Handel und Gewerbe im rheinisch-westfälischen Industriebezirk. Stuttgart 1906, J. G. Cottasche Buchhandlung Nachf.

Schade: Die Diskontierung von Buchforderungen. Düsseldorf 1911, Verlag des Mittelstandbundes für Handel und Gewerbe.

Schönitz:*) Der kleingewerbliche Kredit in Deutschland. Karlsruhe i. B. 1912.
Schraut: Organisation des Kredites. Leipzig 1883, Dunker und Humblot.
Schreiber: Die Diskontierung von Buchforderungen. Stuttgart 1912, Muthsche Verlagsbuchhandlung.
Sutro: Die kaufmännische Krediterkundigung. Leipzig 1902, Dunker und Humblot.

Die Diskontierung von Buchforderungen. Sonderabdruck aus der Goldschmiedekunst. Druck und Verlag Haag, Melle i. H.

Zur Diskontierung von Buchforderungen. Eine Stimme aus der Großindustrie. Druck und Verlag Haag, Melle i. H.

**Berichte, Zeitungen und Zeitschriften.**

Das deutsche Handwerksblatt. Mitteilungen des deutschen Handwerks- und Gewerbekammertages. Herausgegeben von dessen Geschäftsführer. Berlin.
Deutsche Rabattsparvereinszeitung. Hannover.
25 Jahre Kreditreform. Festschrift des Verbandes der Vereine Kreditreform e. V. in Leipzig.
Hansa-Bund, offizielles Organ des Hansa-Bundes für Gewerbe, Handel und Industrie. Berlin.
Konsumgenossenschaftliches Volksblatt. Hamburg.
Jahresbericht der Kreditgenossenschaft Neiße für das 15. Geschäftsjahr 1911.
Jahresberichte des Verbandes der Vereine Kreditreform Leipzig.
Jahresbericht des Zentralverbandes deutscher Konsumvereine. Hamburg 1912.
Nachrichten der Schutzgemeinschaft für Handel und Gewerbe. Jur. Person, Sitz Leipzig.
Saale-Zeitung. Halle a. d. S.
Tägliche Rundschau. Berlin.
Verhandlungen der Versammlung am 24. Januar 1878 in Frankfurt a. M. über die Reform der deutschen Zahlungsweise. Eigener Verlag.

---

*) Dieses Werk ist uns erst nach Fertigstellung der hier vorliegenden Arbeit zu Gesicht gekommen. Wir haben uns deshalb damit begnügen müssen, nur in Fußnoten darauf hinzuweisen.

# Inhaltsangabe.


| | | Seite |
|---|---|---|
| Einleitung | | 1 |
| I. Kapitel: | Geschichtliches zum Borgsystem | 2—7 |
| II. Kapitel: | Zahlungsverhältnisse in Halle a. d. S. und in einigen anderen Städten | 7—18 |
| III. Kapitel: | Nachteile des Borgsystems | 19—36 |
| | a) Für die Kleingewerbetreibenden | 19—30 |
| | b) Für die Konsumenten | 30—32 |
| | c) Für die Volkswirtschaft | 32—36 |
| IV. Kapitel: | Maßnahmen gegen das Borgsystem | 36—83 |
| | a) Die Konsumenten | 37—40 |
| | b) Die Produzenten und Grossisten | 40—43 |
| | c) Die Kleingewerbetreibenden | 43—79 |
| | d) Der Staat | 79—83 |

# Einleitung.

„Zwei Klagen tönen uns aus den öffentlichen Blättern und im täglichen Leben immer wieder entgegen, die Klagen über den Verfall des Gewerbestandes und über die Unsolidität im Verkehrswesen. Diese Klagen scheinen auf den ersten Blick nichts miteinander zu tun zu haben, und doch stehen sie in innigem Zusammenhange, entspringen einer gemeinschaftlichen Ursache. Die unleugbar vorhandenen Mißstände, die sie betreffen, sind nur besonders hervortretende Erscheinungen einer Krankheit unseres gesamten wirtschaftlichen Lebens[1])." Diese Krankheit besteht in dem falschen Kreditsystem, das sich bei uns eingebürgert hat, besonders in dem in Handwerker- und Gewerbekreisen grassierenden Übel des Borgsystems.

Unter „Borgen" wollen wir hier das Gegenteil der Barzahlung, die Kreditinanspruchnahme des Publikums bei Handel- und Gewerbetreibenden für gelieferte Gebrauchs- und Verbrauchsartikel, wie bei den Vertretern der liberalen Berufe, den Ärzten und Rechtsanwälten, für geleistete Hilfe und Unterstützung verstanden wissen. Als „Borgunwesen" wird diese Kreditinanspruchnahme zu bezeichnen sein, wenn es sich um die Gewährung von unterminiertem Kredit handelt, bei dem die Zahlungsbedingungen und -termine, die sonst vom Schuldner streng eingehalten werden müssen, nicht vorher festgesetzt werden, und wenn dieser Kredit vom Gläubiger in bezug auf Höhe und Dauer meist nicht freiwillig gewährt wird, sondern dieser aus Konkurrenzfurcht oder aus anderen Gründen ihn sich gewissermaßen aufzwingen läßt. Dieses Borgunwesen hat sich nun dort, wo es nicht vereinzelt vorkommt, sondern allgemein von zahlungsunfähigen wie auch be-

[1]) Emmer, Barzahlung und Borgsystem, Leipzig 1877, S. 1.

sonders von zahlungsfähigen Kunden gehandhabt wird, zu einem richtigen System, dem Borgsystem, entwickelt.

Dieses System zur Darstellung zu bringen, seine oft tiefgehenden Nachteile für unser gesamtes Wirtschaftsleben näher zu beleuchten und gangbare Wege zu einer Besserung dieser Verhältnisse anzudeuten, soll im folgenden unsere Aufgabe sein. Zunächst seien jedoch einige geschichtliche Ausführungen vorausgeschickt.

---

## I. Kapitel.

### Geschichtliches zum Borgsystem.

In den Kreisen der Kleingewerbetreibenden von heute, die unter dem Borgsystem schwer zu leiden haben, findet man vielfach die Ansicht vertreten, daß das Borgen in seiner jetzigen Ausdehnung erst eine Erscheinung der Neuzeit sei, daß das Handwerk im Mittelalter, z. B. in der Blütezeit der Zünfte, nicht von ihm betroffen worden sei. Diese Meinung muß jedoch als nicht zutreffend angesehen werden, und durch einige geschichtliche Bemerkungen wollen wir den Beweis dafür zu bringen suchen, daß die Klagen über die weite Verbreitung des Borgsystems zwar erst seit dem vorigen Jahrhundert von seiten der Gewerbetreibenden besonders laut geworden sind, daß das Borgen aber selbst schon so lange besteht, solange es Geschäfts- oder Tauschverkehr gibt.

Mochte es sich bei Völkern, die auf primitiver Kulturstufe standen, in einzelnen Fällen im Tauschverkehr gezeigt haben, wenn ein Tauschobjekt einen höheren Wert als das andere hatte, und der Besitzer des minderwertigeren die Differenz zwischen beiden so lange schuldig blieb, bis er in den Besitz entbehrlicher und der Differenz ungefähr gleicher Werte gelangte, oder aber bei Völkern höherer Kulturstufe als Naturaldarlehn, wie heute häufig, das später durch Geld zurückgezahlt werden soll.

Die strengen Schuldgesetze der Juden, Griechen und Römer im Altertum und die der Deutschen im Mittelalter mögen, da der Produktivkredit in damaligen Zeiten die Bedeutung von heute

noch nicht hatte, zum größten Teil durch den Konsumtivkredit, d. h. durch das Borgen, herbeigeführt worden sein.

Klare und einwandfreie Belege für das Vorkommen des Konsumtivkredites als Kauf auf Borg im Altertum haben wir allerdings nicht ausfindig machen können, jedoch können wir aus mancherlei Nachrichten schließen, daß das Borgen schon eine uralte Erscheinung ist. So z. B. aus den Gesetzesbestimmungen über die Höhe des Zinsfußes im alten Rom, der bis zu 50 Prozent jährlich für Naturaldarlehen schwankte[1]), ferner aus einem Passus aus Platos Traktat über die Gesetze, der bestimmte, daß Kauf und Verkauf nur auf dem Markte stattzufinden haben, und zwar derart, daß der Verkäufer für die verabreichte Ware sofort entschädigt werden solle[2]). Die erste Maßregel gegen das Borgsystem, und es ist interessant, daß es eine auf Selbsthilfe beruhende Maßnahme ist, finden wir in einem Beschlusse der Kölner Gewandschneider aus dem Jahre 1260, der dahin ging, daß demjenigen, der einem Gildegenossen noch etwas schuldig wäre, fortan nur gegen Barzahlung verkauft werden solle[3]).

Gesetzliche Bestimmungen zur Bekämpfung des Borgsystems erließ man im 18. und zu Anfang des 19. Jahrhunderts in Österreich und England, indem man hier den als Wucherer bestrafte, der gleichzeitig Geld und Waren verborgt haben wollte, oder der einen Schuldschein ohne Angabe des Preises für die verborgten Waren annahm[4]), und indem man dort die Schuldhaft für Schulden unter 20 Pfund aufhob, um damit abschreckend zu wirken, dem konsumierenden Publikum Waren im Kleinen zu kreditieren[5]).

Wenn nun nach alledem das Borgen schon ein uralter Brauch ist, so drängt sich uns doch die Frage auf, wie es dann kommt, daß die Klagen darüber von seiten der Gewerbetreibenden erst seit dem vorigen Jahrhundert besonders laut geworden und in die Öffentlichkeit gedrungen sind. Der Grund hierfür ist darin zu suchen, daß im letzten Jahrhundert in den gesamten wirtschaft-

[1]) Knies, Der Kredit, Berlin 1879, I, S. 328—331.

[2]) Emmer, a. a. O. S. 13.

[3]) Roscher, System der Volkswirtschaft, I, Grundlagen der National-Ökonomie, Berlin 1906, S. 294.

[4]) Neumann, Geschichte des Wuchers, Halle 1865, S. 87—91.

[5]) Emmer, a. a. O., S. 22—23.

lichen Verhältnissen der Handwerker und Kaufleute im Vergleich zu früher eine Änderung eingetreten ist[1]).

In früheren Zeiten war der Absatz der Waren jedes Handwerkers und Kaufmanns auf einen bestimmten Kreis lokalisiert, und auch der Konsument war im allgemeinen beim Einkauf auf Kaufleute und Handwerker seines Wohnortes oder auf die der nächsten Stadt angewiesen.

Die Handwerker und Kaufleute einer Stadt hatten ihrerseits ganz bestimmte Lieferanten, nämlich die Händler, die jährlich ein- bis zweimal zu den größeren Märkten oder Messen kamen und dort ihre Waren absetzten. Auch diese Händler mußten sich wegen der schwierigen Transportverhältnisse auf den zum Teil schlechten Straßen mit einem bestimmten Absatzkreis der Umgebung ihres Wohnortes begnügen, und sie bezogen ihre Waren von anderen, ihnen schon lange bekannten Händlern oder Produzenten. So bestand ein inniger Zusammenhang zwischen Produzenten, Händlern, Handwerkern und Konsumenten; jedes Glied dieser Kette war über die finanziellen Verhältnisse und Charaktereigenschaften seines Kunden und Lieferanten im allgemeinen orientiert.

Da es sich auf seiten der Handwerker um Kundenproduktion handelte, und ein Wechsel der Moden, z. B. des Tuches bei Kleidungsstücken, nur sehr selten eintrat, das Publikum infolgedessen mit nur geringen Ansprüchen an den Handwerker herantrat, so war es nicht nötig, daß dieser sich ein großes Lager halten mußte, und daher konnte er sein Betriebskapital auf ein Minimum beschränken[2]).

---

[1]) Verhandlungen der Versammlung über die Reform der deutschen Zahlungsweise, S. 4—5.

[2]) Mit Recht weist Schöning (Der kleingewerbliche Kredit in Deutschland Karlsruhe 1912, S. 21) darauf hin, daß im Handwerk, da, wo es sich früher um Kundenproduktion handelte, erst nach der Bestellung der Waren ein großer Teil der Produktionskosten auszugeben war, daß heute dagegen in einer ganzen Reihe von Handwerksbetrieben, soweit auf Vorrat gearbeitet wird, fortwährend Produktionskosten, die zur Anfertigung von Waren nötig sind, verausgabt werden müssen, ohne daß eine Gewähr besteht, daß nun diese Waren auch rechtzeitig abgesetzt werden können. Daher ist auch heute vielfach ein verhältnismäßig viel höheres Betriebskapital für den Handwerker nötig als früher.

Im allgemeinen waren die Verhältnisse für Absatz und Verdienst in der Blütezeit der Zünfte für die Handwerker ganz gute. Da nun vom Handwerker oder Kaufmann meist nur zweimal im Jahre Bezahlung für die auf der vorigen Messe gekauften Waren verlangt wurde, so war es ihm nur angenehm, wenn das Publikum auf Buch kaufte und nur kurz vor den bestimmten Messeterminen zahlte, weil sie dann das bare Geld, das sie sonst nirgends anderweitig produktiv unterbringen konnten, nicht im Hause hatten, wo es ihnen doch gestohlen werden konnte.

Auch Verluste durch faule Zahler trafen sie nicht so schwer, weil sie einmal ihre Abnehmer, wie bereits erwähnt, genau kannten und faule Zahler fernhalten konnten, und dann, weil der Gewinn im Verhältnis zu dem von heute meist ein viel höherer war. Auch den Konsumenten war diese Zahlungsweise natürlich sehr angenehm, und sie nistete sich im Verlaufe der Zeit so fest ein, daß man auch, nachdem die Vorbedingungen dazu fortgefallen waren, indem die Verhältnisse sich einschneidend geändert hatten, nicht von ihnen ließ.

Obwohl die Einführung der Gewerbefreiheit in Preußen in den Jahren 1810 und 1811 keine wesentliche Erweiterung der Gewerbe mit sich brachte, so erfolgte doch im Laufe des 19. Jahrhunderts bekanntermaßen ein ganz kolossaler Aufschwung im Handel und Gewerbe. Eine beträchtliche Anzahl von Handwerksbetrieben erweiterte sich durch Einführung von Maschinen zu Fabriken. Wegen der aus der billigen Massenproduktion zu erhoffenden hohen Gewinne wurde der Produktion überall bereitwillig Kredit gewährt. Die Fabriken mit ihrer ungeheuer gesteigerten Produktionsfähigkeit mußten sich nun für ihre billigen Waren neue Absatzgebiete suchen. So etablierten sich nach und nach eine Unmenge von Detailgeschäften, die sich gegenseitig heftige Konkurrenz machten, die zum Teil aber gar nicht lebensfähig waren, weil man sie, wie es oft genug vorgekommen sein soll, ohne jegliches Betriebskapital gegründet hatte. Ihre Aufrechterhaltung konnte nur durch Kredit, den die Produzenten gewährten, bewerkstelligt werden. Die Miete für das Geschäftslokal und der Lebensunterhalt wurde von den spärlich fließenden Bareinnahmen bestritten. Die Konsumenten aber wurden nur durch

großes Entgegenkommen in den Zahlungsbedingungen an diese Geschäfte gefesselt. Je mehr Waren bezogen wurden, um so mehr Kredit wurde gewährt, sowohl von der Industrie an den Kaufmann, als auch von diesem an den Konsumenten.

Auch für den kleinen Handwerkerstand waren im Laufe der Zeit die Verhältnisse andere geworden. Die alte Anspruchslosigkeit des Publikums in bezug auf Auswahl war infolge des ungeheuren wirtschaftlichen Fortschrittes in der Produktion geschwunden, und ein häufiger Wechsel der Moden zwang auch ihn, sein Lager und damit sein Betriebskapital zu vergrößern. Vielfach waren nun auch diese Handwerker, die vielleicht an und für sich recht gute technische Kenntnisse besaßen, den mit der Zeit sich immer mehr steigernden und auch an sie gestellten kaufmännischen Anforderungen nicht gewachsen. Hierzu kam noch, daß durch den Fortfall des Zunftzwanges sich eine ganze Anzahl zum Teil auch minder tüchtiger Gesellen selbständig machte, die sich trotzdem dadurch über Wasser zu halten wußten, daß sie entweder die Preise ihrer Konkurrenten unterboten, indem sie dadurch ihren Umsatz zu erweitern hofften, oder im Kreditgeben sich Rivalität machten, um durch die Höhe der Bestellungen ihre Kreditfähigkeit beim Lieferanten zu erweitern.

So hatte der Handwerker innerhalb des Standes und auch außerhalb eine heftige Konkurrenz zu ertragen, die sich besonders auch in den Zahlungsbedingungen, die den Konsumenten gestellt wurden, unangenehm bemerkbar machte und die Grundlage für ein gesundes Kreditsystem vom Konsumenten bis zum Produzenten völlig untergrub, indem die einen auf einen möglichst großen Absatz ihrer Produkte, und die anderen auf eine ausgedehnte, aber auf Kredit basierte Konsumtion bedacht waren. Diese Kreditmißstände wurden im Laufe der Zeit immer größer und erreichten ihren Höhepunkt wohl zu Anfang der siebziger Jahre.

Erst der anhaltende wirtschaftliche Niedergang, der den sogenannten Gründerjahren folgte, brachte in gewisser Beziehung eine Änderung dieser Verhältnisse mit sich. Wegen der allgemeinen Unsicherheit im Wirtschaftsleben hielt man mit der Gewährung von Kredit von seiten der Produzenten an die Detaillisten und an die Handwerker an sich. Diese konnten aber vielfach nicht einmal

ihren Verpflichtungen, die aus früheren Jahren herrührten, nachkommen, weil sich häufig in ihren Büchern eine Unsumme von alten Außenständen angesammelt hatte, an deren Einziehung wegen des geringeren Verdienstes der breiten Masse nicht gedacht werden konnte. Auch das besser situierte Publikum wollte von dem alten, scheinbar wohlbegründeten Rechte, beliebig lange Kredit bei dem Kleingewerbetreibenden zu genießen, nur ungern abgehen, und dieser wagte aus Furcht vor der Konkurrenz meist nicht, schärfere Zahlungsbedingungen zu verlangen, so daß der früher freiwillig den Konsumenten gewährte Kredit im Laufe der Jahre immer mehr ein dem Kleingewerbetreibenden aufgezwungener wurde.

Die natürliche Folge davon war die, daß der Kleingewerbetreibende, der nicht über genügend flüssige Mittel verfügte, in eine mißliche Lage geriet, indem er gedrängt wurde, auf der einen Seite die vom Lieferanten gekauften Waren baldigst zu bezahlen, auf der anderen Seite aber dem Publikum weiteren Kredit zu bewilligen, so daß er sich zumeist gezwungen sah, sein Betriebskapital erheblich zu vergrößern. Reichten die eigenen Mittel dazu nicht aus, so mußte eben Kredit in Anspruch genommen werden, der aber natürlich unter diesen Verhältnissen nur schwer und häufig nur unter ungünstigen Bedingungen zu erlangen war.

Dies sind die Gründe dafür, daß wir erst seit den siebziger Jahren bis auf die heutige Zeit in Zeitungen und Broschüren die Klagen des Kleingewerbes hören über den Mangel an Kapital und über die in Deutschland im argen liegenden Zahlungsverhältnisse, die nun im nächsten Kapitel etwas eingehender beleuchtet werden sollen.

---

## II. Kapitel.

### Zahlungsverhältnisse in Halle a. d. S. und in einigen anderen Städten.

Da die bisherige einschlägige Literatur die Frage des Borgsystems immer nur von allgemeinen Gesichtspunkten aus behandelt, insbesondere ein Versuch, das Borgsystem in Zahl und

Maß zu erfassen, fehlt, so haben wir es unternommen, die offenbar noch vorhandene Lücke auszufüllen und durch persönliche Umfragen, soweit wir dazu in der Lage waren, Erkundigungen über die üblichen Zahlungsverhältnisse in den einzelnen Branchen einzuziehen. Zu diesem Zwecke sind in und außerhalb von Halle Geschäfte und Betriebe von 29 verschiedenen Branchen aufgesucht worden, und zwar derart, daß meist in jeder Branche bei drei dem Umfange nach möglichst verschiedenen Betrieben Erhebungen angestellt worden sind. In einzelnen Branchen, wo das Borgsystem anerkanntermaßen am weitesten verbreitet ist, haben wir uns mit den Erhebungen bei drei Betrieben aber nicht begnügt, sondern sind über diese Zahl erheblich hinausgegangen, wie das z. B. im Schneider- und Schuhmachergewerbe der Fall ist.

Wir haben nun die Erfahrung gemacht, wenn auch im allgemeinen über mangelndes Entgegenkommen bei der Einziehung von Erkundigungen über Zahlungsverhältnisse in den einzelnen Branchen durchaus nicht geklagt werden konnte, daß doch gerade in den Gewerbezweigen, wo das Borgunwesen anerkanntermaßen zu Hause ist, Zahlenmaterial uns nicht zur Verfügung gestellt wurde oder zur Verfügung gestellt werden konnte, einmal, weil befürchtet wurde, daß die Angaben in die Öffentlichkeit dringen und damit möglicherweise die Kreditwürdigkeit des Betreffenden untergraben könnten, und weil diese Befürchtungen selbst durch zweifellos beweiskräftige Vernunftgründe nicht ausgeredet werden konnten, oder weil die Buchführung, wenn auch nicht immer so lässig, so doch derartig eingerichtet war, daß es dem Besitzer selbst beim besten Willen nicht möglich war, festzustellen, wieviel Ware z. B. in einem Jahre geliefert, und wieviel davon im Laufe des Jahres bezahlt worden ist. (Fleischerei.)

Ehe wir nun in die Lösung unserer eigentlichen Aufgabe und in eine Darstellung der durch das gefundene Zahlenmaterial gekennzeichneten Verhältnisse eintreten, wollen wir zunächst einige allgemeine Erörterungen über Zahlungsverhältnisse geben. Die Ausführungen in dieser Beziehung sollen nicht absolut, d. h. für alle Branchen gültig sein, sondern sie haben nur relativen Wert, weil die Zahlungsbedingungen, die der Kundschaft gewährt oder auferlegt werden, von der Willkür des Gewerbetreibenden

abhängen können, indem der eine selbst in Branchen, in denen der Kredit durch Kunden allgemein in weitgehendstem Maße in Anspruch genommen wird, nichts verborgt oder doch wenigstens prompte Regulierung nach einem Monat oder spätestens einem Vierteljahr fordert und auch erhält, der andere aber in Geschäftszweigen, die im allgemeinen über mißliche Zahlungsverhältnisse durch die Kundschaft nicht klagen können, in kürzester Zeit eine Unsumme von Außenständen sich ansammeln läßt.

Im allgemeinen sind jedoch für die Zahlungsverhältnisse zwei Momente ausschlaggebend:

1. der Stand und die gesellschaftliche Stellung des Publikums, das zur Kundschaft eines Geschäfts gehört,
2. die kaufmännische Tüchtigkeit des Inhabers.

Was das erste Moment anbelangt, so hat sich auf Grund der persönlichen Erkundigungen ergeben, daß, je feiner die Kundschaft ist, um so mehr kreditiert werden muß, oder, wie ein Fleischermeister sagte: eine große Buchkundschaft ist ein Zeichen für prima Ware. Ob und wieweit dies zutrifft, mag dahingestellt bleiben.

Genau umgekehrt liegen die Verhältnisse beim Arzte — wie dies hier nur als bloße Feststellung angeführt werden soll. Nicht als ob ein Arzt, der nur wenig Außenstände hat, in seinem Berufe auch nichts leistete, sondern beim Arzte bezahlen im allgemeinen die Bessersituierten pünktlicher als die Minderguten, und die Summe der zum Teil recht erheblichen Außenstände sind in der Hauptsache durch die Konsultation der Familienmitglieder von Arbeitern hervorgerufen, weil diese meist nicht, wie die Arbeiter selbst, in Krankenkassen, die ihren Mitgliedern freie Behandlung durch den Arzt und freie Verabreichung von Medizin in den Apotheken gewähren, versichert sind.

Bei Handwerkern und Geschäftsleuten aber hört man immer wieder die alte Klage, daß es vielfach die besseren Stände sind, die größere und längere Kredite in Anspruch nehmen und so zu der weiten Verbreitung des Borgsystems in der Hauptsache beitragen, es sei denn, daß es sich in einzelnen Geschäftsbranchen um ganz bestimmte Kategorien von Schuldnern handelt, wie z. B. bei den Handwerkern, die für Neubauten arbeiten, die Bauunter-

nehmer, oder bei den Schmieden kleine Fuhrwerksbesitzer, oder bei den Böttchern kleine Brauereien, oder bei Drogengeschäften kleinere Malermeister, die Farben und Lacke schuldig bleiben.

Zur Unterstützung dessen sei folgende interessante Aufstellung eines Damenschneiders angeführt. Dieser sendet gleichzeitig mit Abgabe des angefertigten Gegenstandes Rechnung, und es wird bei ihm bezahlt:

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 5 % | des jährlichen Umsatzes | innerhalb | von | 8 | Tagen, |
| 20 % | „ | „ | „ | 8—30 | Tagen, |
| 30 % | „ | „ | „ | 30—90 | Tagen, |
| 40 % | „ | „ | „ | 4—12 | Monaten, |
| 5 % | | noch später. | | | |

Die Kundschaft dieses Schneiders setzt sich aus folgenden Klassen zusammen, und diese zahlen im allgemeinen:

| | |
|---|---|
| nach 1—30 Tagen | Geschäfts- und Kaufmannsfrauen, |
| nach etwa 90 Tagen | niedere und mittlere Beamtenfrauen, |
| nach 6—12 Monaten | höhere Beamtenfrauen sowie Angehörige des Adels. |

Welche Zumutungen bisweilen von dem besser situierten Publikum an die Geschäftswelt gestellt werden, geht aus folgendem, allerdings recht krassen Falle hervor: Ein akademisch Gebildeter, der aus irgendwelchen Gründen an die Regelung seiner etwa 6000 Mark betragenden Schulden an Kaufleute und Handwerker denken muß, läßt zu diesem Zwecke seinen 17 Gläubigern durch einen Notar folgenden Vorschlag machen, den wir schwarz auf weiß gesehen haben:

> Unter der Voraussetzung, daß alle 17 Gläubiger sich mit diesem Vorschlag einverstanden erklären, verpflichtet sich Herr N. zu monatlichen Abzahlungen von 60 Mark an den Notar. Dieser verteilt die Summe der Abzahlungen, wenn sie 10 % der Schulden erreicht haben, prozentual an die betreffenden Gläubiger, und diese haben eine Bescheinigung darüber auszustellen, daß der betreffende Herr ihnen gegenüber keine pekuniären Verpflichtungen mehr hat.

Ein solches Ansinnen kennzeichnet genügend die Frivolität, mit der hier in besseren Kreisen über die Tilgung von Schulden gedacht wird, noch dazu, wenn wir hören mußten, daß solche

Fälle gar nicht vereinzelt dastehen sollen. Es entzieht sich natürlich unserer Beurteilung, ob derartige Vorkommnisse wirklich häufiger auftreten. Bei der Abnormität möchten wir es fast bezweifeln.

Als zweites Moment für die Art des Zahlungsusus kommt, wie erwähnt, die kaufmännische Tüchtigkeit des Geschäftsinhabers in Betracht, und man kann hier im allgemeinen sagen, je kleiner ein Geschäft in derselben Branche, um so höher sind auch die prozentualen Außenstände, je größer, um so geringer sind sie.

Es ist dies ja auch nur zu natürlich, weil der kleinere Geschäftsinhaber nicht über die kaufmännische Routine des größeren verfügt, und weil mit der Zunahme der Größe des Geschäftes und damit auch der Kundschaft auch die Übersicht über den Betrieb und die Kenntnis der pekuniären Verhältnisse der Kundschaft erschwert wird, und der Inhaber eines größeren Geschäftes, um sich vor Verlusten durch Ausfall von Außenständen zu schützen, strengere Zahlungsbedingungen stellen muß als der eines kleineren, der im allgemeinen auf Grund persönlicher Beziehungen über die Kreditfähigkeit seines Kundenkreises orientiert ist.

Eine Ausnahme hiervon bilden Geschäfte, die sich das Kreditieren an die Kundschaft zum Geschäftsprinzip gemacht haben, wie z. B. die Abzahlungsgeschäfte, bei denen im allgemeinen gegen Barzahlung überhaupt nichts gekauft wird, oder aber Geschäfte für Studentenutensilien, die durch enorm hohe Preise das Risiko von Verlusten auszugleichen suchen, oder Geschäfte für Militäreffekten, die vielfach dieselben Prinzipien wie die letztgenannten haben, oder Buchhandlungen, die durch Stundung des Betrages oder durch monatliche Ratenzahlung die Anschaffung von Büchern und Werken auch Personen, die augenblicklich nicht über genügende Barmittel verfügen, ermöglichen.

Genau so wie in Geschäftskreisen liegen die Verhältnisse auch bei Handwerksbetrieben. Nur kommt bei diesen noch folgendes hinzu:

Sobald ein Handwerker nicht nur auf Bestellung anfertigt, sondern auch nebenbei ein kleines Lager fertiger Waren hält, dann wird durch diesen Umstand, entweder weil er von vornherein kaufmännischer veranlagt war und durch die Haltung eines Lagers

fertiger Waren einen größeren Verdienst erhoffte als nur bei Anfertigung nach Bestellung, oder weil er infolge dieses Geschäftes kaufmännischer regulieren lernte, oder weil das Publikum ja überhaupt fertige Waren eher bezahlt als auf Bestellung angefertigte, das Borgsystem wesentlich eingeschränkt.

So zeigte sich, daß ein Schuhmacher, der allein, ohne Gesellen, nur Maßarbeit anfertigt, den höchsten Prozentsatz an Außenständen im Verhältnis zum Umsatz hat, nämlich etwa 80, weniger der, der drei Leute beschäftigt und neben Maßarbeit auch fertige Schuhwaren in einem kleinen Laden verkauft, etwa 33, und nur ganz wenige Außenstände ein Schuhwarengeschäft mit zehn Angestellten, das sich mit der Anfertigung nach Maß überhaupt nicht abgibt, sondern nur fabrikmäßig hergestellte Ware verkauft und nur nebenbei durch eigene Schuhmacher Ausbesserungen besorgt, nämlich etwa 3 Prozent. Ähnlich liegen die Verhältnisse in der Bekleidungsbranche.

So verschieden nun auch selbst in Geschäften und Handwerksbetrieben gleicher Branche die Gewährung von Kredit gehandhabt wird, so lassen sich doch in bezug auf die Zahlungsbedingungen zwei ganz bestimmte, gegeneinander fest abgegrenzte Kategorien nennen:

1. Geschäfte und Handwerksbetriebe, in denen nur gegen sofortige Bezahlung verkauft oder geliefert wird,
2. Geschäfte und Handwerksbetriebe, in denen der Kundschaft ein kürzerer oder längerer Kredit gewährt wird.

Vom Warenhaus und Konsumverein bis zu dem kleinsten Detailgeschäft haben wir solche Betriebe gefunden, bei denen der Inhaber erklärte, es wird nur gegen Bar verkauft oder nur nach Bezahlung die angefertigte Ware geliefert. Selbst Kolonial- und Material- wie auch Grünwarenhandlungen, die doch meist nur zur Befriedigung des täglichen Lebensbedürfnisses bestimmte Konsumartikel verkaufen, wo es also naheliegt, ein auch durch ärmere Bevölkerung hervorgerufenes und weit ausgebreitetes Borgsystem zu vermuten, verlangen, wie wir dies hin und wieder gefunden haben, ganz strenge Barzahlung. Weiterhin erklärte der Inhaber eines Wollwarengeschäftes, daß er seit fünf Jahren überhaupt kein Buch für Außenstände mehr habe, und ein Grünwaren-

händler, daß seit elf Jahren die Höhe des den Kunden eingeräumten Kredites insgesamt nie mehr als 4 Mark betragen hat. Auch ein Malermeister und ein Tapezierer und Dekorateur gaben an, daß von Kunden aller Stände mindestens innerhalb eines Monats nach Fertigstellung der Arbeiten 90 Prozent bezahlt werden, die übrigen 10 Prozent nie länger als ein Vierteljahr unbezahlt bleiben.

Nicht unerwähnt sollen hier auch die Zahlungsverhältnisse in den städtischen Apotheken bleiben, weil sie sich hier gegen früher ganz erheblich gebessert haben. Stand früher im allgemeinen in den Apotheken das Borgsystem in hoher Blüte, wie es z. B. in Apotheken auf dem Lande oder in solchen, die nur ländliche Kundschaft haben, auch heute noch der Fall sein soll, so wird in den hiesigen Apotheken jetzt im allgemeinen nur gegen Barzahlung, wie wir das gefunden haben, verkauft, mit Ausnahme natürlich von Krankenkassenrezepten, die jedoch prompt innerhalb der nächsten sechs Wochen nach Rechnungsstellung von den Kassen beglichen werden, weil diese sonst des zum Teil recht hohen Rabattes, der bis zu 14 Prozent gewährt wird, verlustig gehen würden.

Allerdings soll auch, wie das von einigen Apotheken in Bremen versichert wurde, wo im Gegensatz zu Halle nur jährliche Rechnungsstellung, auch an das Publikum, erfolgt, dort mit sehr hohen Außenständen gerechnet werden, im Gegensatz hierzu gibt es jedoch in anderen Städten Apotheken, die gar keine Außenstände haben, wie z. B. in Magdeburg, wo in einem derartigen Betriebe bei einem täglichen Umsatz von 500 bis 600 Mark sehr häufig am Tage nicht eine einzige Mark auf Konto geschrieben zu werden braucht.

Wie gering die Außenstände in den hiesigen Apotheken sind, geht schon daraus hervor, daß ein Apotheker im Jahre nie mehr als 50 Mark Verluste, die meist durch Verabreichung von Material zum Verbinden bei Unglücksfällen, also durch ein Werk der Nächstenliebe entstanden sind, und ein anderer innerhalb von drei Jahren solche von noch nicht 20 Mark gehabt hat.

Demgegenüber aber finden wir in vielen Geschäften, wie auch in fast allen Handwerksbetrieben, keine strikte Barzahlung, auch nicht eine allgemein übliche Begleichung nach Zusendung der Rechnung, sondern eine mehr oder weniger weite Verbreitung

des Borgunwesens, bei dem die gewährten Kredite sich meist nicht im Einklang befinden mit den Zahlungsbedingungen, die das betreffende Geschäft oder der Handwerker der Kundschaft stellt.

Am günstigsten stehen in dieser Beziehung, wie das bereits angedeutet wurde, die größeren Geschäfte da, wo wir an Außenständen im Verhältnis zum Umsatz fanden: in Drogerien etwa 1 %, in Schuhwarenhäusern 3 %, Herrenkonfektion 5 %, Damenkonfektion $6^2/_3$ %, Zigarrengeschäften 10 %, Kolonialwarenhandlungen 10—15 %. In anderen Geschäften und Betrieben konnten wir keine erwähnenswerten Zahlen dieser Art erlangen.

Schlimmer ist es schon in den Handwerksbetrieben, die im Gegensatz zu den bisher erwähnten Geschäften, die die von ihnen verkauften Waren nicht verarbeiten oder auch nur umarbeiten, meist nur auf Bestellung anfertigen und daher nur selten bei Ablieferung der Arbeit bezahlt werden. So wurden nicht bar bezahlt

in einer Vergolderei 20 %;

in einem Uhrwarengeschäft 33 %, obwohl hier die Hälfte des Wertes der gekauften Gegenstände angezahlt werden muß;

in einer Glaserei 40 %, trotzdem alle Reparaturen sofort bezahlt werden müssen;

in einer Buchbinderei nur 50 %, weil hier nebenbei ein größeres Ladengeschäft geführt wird, aus dem die Waren nur gegen Barzahlung verabreicht werden;

in einer Sattlerei und Wagenbauanstalt etwa 60 %. Auch hier herrschen dieselben Verhältnisse wie in der Buchbinderei. Es wurde jedoch betont, daß die Zahlungsverpflichtungen für gelieferte Wagen jahre-, ja zuweilen jahrzehntelang nicht erfüllt werden;

in einer Tischlerei 75 %, weil in dieser Branche besonders durch die Konkurrenz der Abzahlungsgeschäfte ein Druck vom Käufer, möglichst günstige Zahlungsbedingungen zu erreichen, ausgeübt wird;

in einer Schuhmacherei, in der nur Maßarbeit angefertigt wird, mindestens 75 %;

in einer Schmiede 80 %;

und in einer Sortimentsbuchhandlung ebenfalls 80 %.

Dr. Oexmann[1]) gibt an, daß von den aus einer Schuhmacherwerkstatt gelieferten Waren im allgemeinen 90 % nicht bar bezahlt werden.

Bei einigen Handwerksbetrieben ist es nun gelungen, auf Grund der Buchführung und des Abschlusses am Ende eines Jahres festzustellen, wieviel nach einem Jahre von dem Werte der im Verlaufe desselben gelieferten Waren noch nicht eingekommen ist, und da zeigte sich, daß dies bei der Böttcherei 10—15 %, bei einer Stellmacherei, verbunden mit Wagenbauerei, 33 % sind.

Wieviel nicht bar bezahlt wird, und wie lange mit der Bezahlung für gekaufte Waren oft vom Publikum gewartet wird, geht aus folgendem hervor: In einer Schuhmacherei bleiben stets 17 % des Gesamtumsatzes auf Konto im Buche stehen, bei einem Bäcker 25 %, bei einem Photographen 24—30 % und bei einem Schneidermeister nicht weniger als 33 %. Für das Fleischergewerbe konnten diesbezügliche Zahlen nicht erlangt werden, weil bei diesem, wie versichert wurde, in der Regel kein jährlicher Abschluß gemacht wird.

Um auch mit einigen absoluten Zahlen einmal dem konsumierenden Publikum die Augen zu öffnen über die Höhe der Außenstände, die ein Handwerksmeister an seine Kunden hat, so ist von uns selbst aus einem Hauptbuche eines Schneidermeisters die auf folgender Seite wiedergegebene Tabelle zusammengestellt worden.

Es könnte jedoch nun den Anschein erwecken, als ob es sich gerade bei diesem Schneidermeister um einen besonders krassen Fall handelte. Demgegenüber sei jedoch bemerkt, daß dieser Schneidermeister bis Ende 1906 keine richtige Buchführung hatte. Da aber die Verluste ihm nach und nach doch zu groß wurden, schüttelte er seine faulsten Zahler zunächst dadurch ab, daß er bei Bestellung eine entsprechende Anzahlung forderte. Außerdem ließ er vom 1. Januar 1907 ab durch einen Bücherrevisor von Zeit zu Zeit aus einem Tagebuch die entsprechenden Notizen in ein Hauptbuch übertragen, was früher nicht geschehen war, und wodurch nunmehr eine Übersicht über den Gewinn und den Verlust ihm ermöglicht wurde.

[1]) Oexmann, Barzahlung und Kreditverkehr im Handel und Gewerbe im rhein.-westf. Industriebezirk, Stuttgart 1906, S. 7.

Bei vierteljährlichen Abschlüssen von Lieferung und Bezahlung vom 1. Januar 1907 ab erhalten wir folgende Zahlen:

| Vierteljahr | Lieferung | Bezahlung | Außenstände im laufenden Vierteljahr | | Gesamtlieferung seit 1. 1. 07 | Gesamtaußenstände seit 1. 1. 07. | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | M. | M. | M. | % | M. | M. | % |
| 1907. 1. | 1 406,90 | 610,00 | 796,90 | 56,65 | 1 406,90 | 796,90 | 56,65 |
| 2. | 1 826,40 | 1 441,10 | 385,30 | 21,10 | 3 223,30 | 1 182,20 | 36,56 |
| 3. | 1 262,40 | 650,80 | 611,60 | 48,45 | 4 495,70 | 1 793,80 | 39,90 |
| 4. | 1 233,50 | 1 460,30 | −226,80 | −18,38 | 5 729,20 | 1 567,00 | 27,35 |
| 1908. 1. | 971,80 | 607,20 | 364,60 | 37,51 | 6 701,00 | 1 931,60 | 28,84 |
| 2. | 1 133,85 | 977,50 | 156,35 | 13,79 | 7 834,85 | 2 087,95 | 26,52 |
| 3. | 1 404,05 | 959,75 | 444,30 | 31,64 | 9 238,90 | 2 532,25 | 27,40 |
| 4. | 983,85 | 895,70 | 88,15 | 8,95 | 10 222,75 | 2 620,40 | 25,63 |
| 1909. 1. | 1 036,60 | 692,35 | 344,25 | 33,20 | 11 259,35 | 2 964,65 | 26,33 |
| 2. | 993,85 | 882,45 | 111,40 | 11,20 | 12 253,20 | 3 076,05 | 25,12 |
| 3. | 1 161,85 | 1 071,60 | 90,25 | 7,76 | 13 415,05 | 3 166,30 | 23,60 |
| 4. | 1 648,50 | 1 278,45 | 370,05 | 22,44 | 15 063,55 | 3 536,35 | 23,47 |
| 1910. 1. | 1 547,85 | 750,00 | 797,85 | 51,54 | 16 611,40 | 4 334,20 | 26,09 |
| 2. | 1 747,25 | 1 310,10 | 437,15 | 25,07 | 18 358,65 | 4 771,35 | 25,99 |
| 3. | 984,60 | 1 480,80 | −496,20 | −50,39 | 19 343,25 | 4 275,15 | 22,10 |
| 4. | 1 086,80 | 870,05 | 216,75 | 19,94 | 20 430,05 | 4 491,90 | 21,98 |
| 1911. 1. | 746,00 | 275,50 | 470,50 | 63,06 | 21 176,06 | 4 962 40 | 23,43 |
| 2. | 852,40 | 743,85 | 108,55 | 12,73 | 22 028,45 | 5 070,95 | 23,02 |
| 3. | 842,40 | 490,30 | 352,10 | 41,91 | 22 870,85 | 5 423,05 | 23,79 |
| 4. | 448,00 | 386,90 | 61,10 | 13,64 | 23 318,85 | 5 484,15 | 23,52 |
| 1912. 1. | 883,60 | 614,10 | 269,50 | 30,50 | 24 202,45 | 5 753,65 | 23,77 |
| 2. | 829,60 | 702,15 | 127,45 | 15,36 | 25 032,05 | 5 881,10 | 23,43 |
| 3. | 720,50 | 573,50 | 147,00 | 20,40 | 25 752,55 | 6 028,10 | 23,41 |

Bei Benutzung desselben Zahlenmaterials, jedoch bei jährlichem Abschluß, ergibt sich folgendes Bild:

| Im Jahre | Lieferung | Bezahlung | Außenstände | |
|---|---|---|---|---|
| | | | M. | % |
| 1907 | 5 729,20 | 4 162,20 | 1 567,00 | 27,35 |
| 1908 | 4 493,55 | 3 440,15 | 1 053,40 | 23,44 |
| 1909 | 4 840,80 | 3 924,65 | 915,95 | 18,90 |
| 1910 | 5 366,50 | 4 410,95 | 955,55 | 17,80 |
| 1911 | 2 888,80 | 1 896,55 | 992,25 | 34,30 |
| 1912 | 2 433,70 | 1 889,75 | 543,95 | 22,31 |

Es zeigt sich nun, daß dieser Schneidermeister im Verlaufe von sechs Jahren an Außenständen immer über 21 % im Verhältnis zum Gesamtumsatz gehabt hat. Daraus erhellt, daß, wenn er selbst 21 % als Reinverdienst unter Hinzurechnung des Wertes seiner eigenen Arbeit bei der Kalkulation vor Anfertigung der Waren berechnet hätte, er nie, wenn er seine Lieferanten von Tuchen, Futterstoffen, Nadeln usw. regelmäßig, d. h. sobald er durch seine Kunden in den Besitz von Barmitteln versetzt wurde, bezahlt hätte, auch nur einen Pfennig aus seinem Umsatz für Fristung seines Lebensunterhaltes gehabt hätte. Eine Vergleichung dieser absoluten Zahlen ergibt weiter, daß schon am Ende des zweiten Vierteljahrs die Gesamtaußentände höher waren als der Einzelwert von 15 Vierteljahrslieferungen. Am Ende des dritten Vierteljahrs waren die Gesamtaußenstände um 531,40 Mark höher als der Wert der Lieferung desselben Vierteljahrs, und am Ende des dieser Berechnung zugrunde liegenden fünften Vierteljahrs betrug der Wert der Lieferung in diesem Vierteljahr nicht ganz die Hälfte der bisherigen Gesamtaußenstände, am Ende des zehnten nicht ganz ein Drittel, am Ende des fünfzehnten nicht ganz ein Viertel usw.

Weiter ergibt sich, daß selbst bei vierteljährlicher Abrechnung die absolute Höhe der Außenstände in stetem Wachsen begriffen ist, von nur zwei Ausnahmen abgesehen, in denen alte Außenstände in beträchtlicher Zahl eingekommen sind, so daß die Höhe der Vierteljahrszahlungen größer als die in den betreffenden Zeitabschnitten gemachten Lieferungen war. Ferner zeigt sich, daß bei Berechnung der Gesamtlieferung und der Gesamtaußenstände der Prozentsatz der letzteren im Laufe der Vierteljahre und Jahre immer mehr konstant wird, so daß auch Vierteljahre und selbst Jahre, die nur geringe Außenstände haben, je weiter wir vom Anfang der Aufstellung abrücken, um so weniger Einfluß auf die Höhe des betreffenden Prozentsatzes an Außenständen haben, und als Folgerung hiervon, je älter das Schneidergeschäft wird, um so schwieriger wird es auch dem Inhaber werden, den Prozentsatz der Gesamtaußenstände, d. h. der Verluste, herabzudrücken.

Welche Folgerungen sich weiterhin aus dieser Aufstellung

ergeben, das wird später, wenn wir die Verluste, die durch das Borgsystem entstehen, beleuchten, klar werden. Hier seien zunächst noch einige allgemeinere Zahlen wiedergegeben, die über die Höhe, die das Borgsystem überhaupt erlangt hat, Aufschluß geben.

In einer Broschüre über das Borgunwesen schreibt der Verfasser Jung[1]) folgendes:

„Ein Schneidermeister, den ich kenne, hatte im Jahre 1895 2000 Mark Außenstände, 1906 6000 Mark und 1907 am Jahresschluß 10000 Mark Außenstände. — Bei einem anderen Handwerksmeister stiegen die Außenstände von 1905 500 Mark, 1906 2000 Mark, 1907 ultimo 6000 Mark, bei einem Jahresumsatz, der kaum das Doppelte der Außenstände betrug."

Ferner fanden wir im „Konsumgenossenschaftlichen Volksblatt" (Hamburg, Nr. 20, 1911) die Nachricht, daß „im preußischen Abgeordnetenhause ausgeführt" wurde, „daß im Saarrevier 4839 Bergleute bei 86 Handwerkern und Kaufleuten für Nahrungsmittel und Kleidungsstücke 305751 Mark Schulden hatten, das macht für jeden Gewerbetreibenden 3555 Mark Außenstände".

Der Hansabund[2]) weiterhin schreibt in einem Artikel gegen das Borgunwesen folgendes:

„Am schlimmsten scheint es hier (Breslau) in der Bekleidungsbranche auszusehen, wenn man hört, daß in derselben resp. in ihrem Schutzinstitut für Breslau und die Provinz 5000 Namen fauler Schuldner mit einem Schuldbetrage von 600000 Mark verzeichnet stehen, und daß dieser Schuldbetrag für nahezu uneinbringlich gehalten wird, wenn man hinzurechnet, was in anderen Branchen des Detailhandels in gleich unverantwortlicher Weise verloren geht, dann braucht man nicht lange nachzudenken, um zu dem betrübenden Resultate zu kommen, daß im gesamten Deutschen Reiche Handel und Gewerbe und damit auch das Nationalvermögen alljährlich um Millionen von schlechten Zahlern — ich will mich milde ausdrücken — in frivolster Weise geschädigt werden."

---

[1]) Jung, Das Borgunwesen im Handwerk und seine Bekämpfung durch Einziehungsämter auf genossenschaftlicher Grundlage, Düsseldorf 1909, S. 6.

[2]) Hansabund, Offizielles Organ des Hansabundes, Berlin, 1. 4. 1911.

## III. Kapitel.

## Nachteile des Borgsystems.

### a) Für den Kleingewerbetreibenden.

Mit diesen letzten Worten, die das Organ des Hansabundes einem Referate entnommen hat, das ein Kaufmann im Breslauer Detaillistenvereine gehalten hat, sind die üblen Folgeerscheinungen, die das Borgunwesen zeitigt, schon angedeutet. Im folgenden mögen sie etwas eingehender beleuchtet werden, und zwar geschieht dies am besten wohl derart, daß den Nachteilen des Borgens die Vorteile des Barverkehrs zwischen Gewerbetreibenden und Konsumenten gegenübergestellt werden.

Während ein Geschäft, das nur gegen Barzahlung verkauft, nie mit Verlusten zu rechnen hat, die durch Zahlungsunfähigkeit von Kunden entstehen, befinden sich unter der Zahl der Kundschaft des Kaufmanns oder Handwerkers, der seinen Abnehmern Waren kreditiert, immer einige, die diesen um den für die Waren geschuldeten Betrag ganz oder teilweise bringen. In den einzelnen Gewerbezweigen ist natürlich, wie oben die Summe der Außenstände, so auch hier die Höhe der Verluste recht verschieden.

Ein Rechtsanwalt beispielsweise erklärte, daß er im Jahre mit 1500 bis 2000 Mark, das sind 4—5 %, und ein Stellmacher und Wagenbauer, daß er jährlich mit 5 % Verlusten, vom Werte des Umsatzes berechnet, durch uneintreibbare Forderungen zu rechnen hätte; beim Arzte ferner stiegen dieselben sogar bis auf 20 %.

Am meisten von allen Gewerbetreibenden sollen auf diese Art wohl die Bauhandwerker geschädigt werden. Selbst das Reichsgesetz vom 1. August 1909 über die Sicherung der Bauforderungen, das den Bauherrn zur Führung eines Baubuches verpflichtet, in welchem „alle auf Personen und Ansprüche des Baugläubigers, sowie auf Verwendung der Baugelder bezüglichen Angaben“[1]) eingetragen sein müssen, und in das auch den Bauhandwerkern Einsicht gewährt werden muß, bietet diesen keinen sicheren Schutz vor Verlusten, weil, wenn vor Abschluß eines Lieferungsvertrages

[1]) Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Jena 1910, VII, S. 496.

zwischen Bauherrn und Handwerker letzterer Einsicht in das Baubuch verlangt, er vielfach durch den Bauherrn von der Lieferung ausgeschlossen wird, eine spätere Einsicht aber häufig nichts mehr nützt.

Auch die Eintragung einer sogenannten Bauhypothek kann, wenn sie nicht zu den vor anderen Hypotheken bevorrechtigten Forderungen gehört, den Bauhandwerker meist nicht vor Schaden bei Zahlungsunfähigkeit des Bauherrn bewahren. Die Bauhandwerker müssen so häufig bei Versteigerungen, um ihre Forderungen nicht ausfallen zu lassen, die betreffenden Bauten selbst übernehmen.

Welche Verluste nun in den letzten Jahren von den Bauhandwerkern zu beklagen waren, darüber gibt eine schwarze Liste unzuverlässiger Bauunternehmer interessanten Aufschluß.

„In diesem Verzeichnis sind 868 Personen als unzuverlässige Bauunternehmer (darunter 53 Frauen) und außer mehreren offenen Handelsgesellschaften auch 32 Terrain- sowie Grundstücks-Verwertungsgesellschaften usw. aufgeführt. Als Grund sind bei 799 Unternehmern Zahlungsunfähigkeit oder Zahlungsunwilligkeit, bei 13 moralische Unzuverlässigkeit, bei 4 technische Mängel, bei 1 moralische und technische Unzuverlässigkeit angegeben, bei 51 befinden sich darüber keine Bemerkungen.“ ...

„Die angegebenen Verluste betragen in 305 Fällen 2 465 409,25 Mark, der durchschnittliche Verlust 8083,81 Mark. In den meisten Fällen wurde die Höhe der Verluste von den geschädigten Handwerksmeistern nicht angegeben. Die durch 563 Unternehmer verursachten Verluste sind nicht bekannt, dürften jedoch nach dem Verhältnis zu den angeführten Stellen mit 4 550 900 Mark nicht zu hoch angenommen werden, so daß sich insgesamt 7 016 312 Mark verlorene Handwerksforderungen ergeben[1].“

Auch wo es sich nicht um gänzlich verlorene Forderungen, sondern nur um solche handelt, deren Bezahlung vom Besteller oder Käufer nur hinausgeschoben wird, da hat der Gewerbetreibende doch mit einer Art von Ausfällen, nämlich mit Zinsverlusten[2], zu rechnen.

[1] Saale-Zeitung v. 3. 8. 1911, Halle a. d. S.

[2] Die Verluste, die durch das Borgsystem entstehen, sind nach Schönitz

Ein Tischler, der bei einem Neubau einen Auftrag von etwa 20000 Mark, an dem er mit fünf Gesellen etwa ein Vierteljahr zu arbeiten hatte, erhielt, wurde auf folgende Zahlungsbedingungen verpflichtet:

Die Hälfte des obengenannten Betrages wird nach Fertigstellung der Arbeit, die andere Hälfte ein Vierteljahr nach Begleichung der ersten bezahlt.

So hatte dieser Mann nach und nach 10000 Mark ein Viertel- und 10000 Mark ein Halbjahr, vorausgesetzt, daß er außer den Lohnzahlungen auch seine eigenen Lieferanten befriedigte, aus seinem eigenen Vermögen in sein Geschäft zu stecken, und es gingen ihm dafür etwa 300 Mark Zinsen, die Anlage zu 4 % gerechnet, verloren. Natürlich muß dieser Zinsverlust von vornherein in den Preis der Arbeit einkalkuliert sein.

Während es sich in diesem Beispiel noch um völlig terminierten Kredit handelt, findet man bei kleineren Forderungen, bei denen die Zahlungsbedingungen bei der Bestellung meist nicht vorher festgesetzt werden, in der Regel unterminierten Kredit. So bei dem Schneidermeister, aus dessen Büchern oben die Tabelle über die Gesamtaußenstände von uns ausgezogen ist, die nie weniger als 21,89 % des Gesamtumsatzes betrugen. Auch dieser Mann hat bei Einhaltung nicht über den üblichen Verdienst hinausgehender Preise, selbst wenn er ganz gewiß wäre, daß alle diese Außenstände im Laufe der Jahre einkämen, angeblich mit einem Zinsverlust, der höher als 1 % des Umsatzes ist, zu rechnen.

Wie lange nun zum Teil Forderungen von Handwerkern außenstehen bleiben, ohne daß sie gerade verloren gehen müssen, dafür ein Beispiel: ein anderer Schneidermeister mit Geschäft mittleren Umfangs hat unter seinen Kunden einige, die nicht bezahlt haben, und zwar sechs seit 1907, zwei seit 1905 und je einer

(a. a. O. S. 10), wenn zwischen den Preisen, ob bar bezahlt oder auf Kredit gekauft wird, kein oder nur ein geringer Unterschied ist, ungefähr gleich der Höhe der Zinsen, die der Handwerker für das ihm nun fehlende und daher seinerseits durch Kredit zu beschaffende Betriebskapital zahlen muß.

Für die Höhe der Zinsverluste mag dies u. E. zutreffen, keinesfalls aber für die Gesamtheit der Verluste, denn bekanntlich sind, wie schon gezeigt worden ist, die Ausfälle an Forderungen hier und da bei Kleingewerbetreibenden oft sehr hoch, sie stehen jedenfalls in keinem Verhältnis zu den Zinsverlusten.

seit 1901, 1902 und 1903, von denen er aber doch noch sein Geld zu erlangen glaubt. Leider wurden uns die Summen für die einzelnen Beträge nicht angegeben, es wäre sonst ganz interessant, zu erfahren, wie hoch sich der Zinsverlust nur an diesen elf Kunden beläuft, wenn der Schneider von ihnen bei späterer Bezahlung keine Verzugszinsen erhält.

Jung (a. a. O. S. 6) berechnet, „daß nach einer ganz allgemeinen Schätzung die Außenstände der Handwerker in einer mittleren Stadt pro Jahr 500000 bis 800000 Mark betragen, und diese Summen, die noch sehr niedrig gegriffen, sind zinsloses Kapital für den Handwerkerstand", und würden einem Zinsverluste von etwa 20000 bis 30000 Mark gleichkommen.

Zu diesen reinen Vermögens- und Zinsverlusten gesellen sich dann meist noch andere, wie Zeitverluste und Erhöhung der Unkosten, wie z. B. in einem Geschäfte oder Handwerksbetriebe, in dem viel und auch bereitwillig geborgt wird, sich eine Erweiterung und Erschwerung der Buchführung nicht vermeiden läßt.

Bei Barzahlung werden entweder die Tageseinnahmen in kleineren Betrieben einer einfachen Kasse oder bei größeren Betrieben mit mehreren Verkaufsangestellten einer sogenannten Registrierkontrollkasse zugeführt. Am Abend brauchen dann die Kasseneinnahmen nur gezählt oder eventuell auf Richtigkeit geprüft und die Summen der Einnahmen in das Hauptbuch eingetragen zu werden.

Wo dagegen der Kundschaft Kredit eingeräumt wird, muß ein Tage- oder ein Hauptbuch oder beide zugleich geführt werden, und es muß jeder einzelne Betrag mit dem Namen des Schuldners in das Tagebuch ein- und dann ins Hauptbuch übertragen oder auch sofort ins Hauptbuch auf das betreffende Konto eingetragen werden. Daß hier bei regem Geschäftsgange einmal ein Posten vergessen oder auf ein falsches Konto geschrieben werden kann, ist nur allzu menschlich. Und trotzdem wurde uns gegenüber von mehreren Seiten versichert, daß die Kundschaft, die auf Buch zu kaufen gewöhnt ist, wenn auf der Rechnung irgend ein Posten fehlt, dies meist nicht bemerkt, sondern nur dann den Geschäftsinhaber auf ein Versehen aufmerksam macht, wenn das eigene Konto mit

einem Posten zuviel belastet ist. Bei solchen Reklamationen läßt sich dann häufig, selbst wenn die versehentliche Eintragung erst vor kurzer Zeit geschehen ist, der wirkliche Schuldner nicht mehr ausfindig machen.

Dem kaufmännisch geschulten Geschäftsmann macht ja nun die Führung der Bücher keine besonderen Schwierigkeiten, wohl aber dem kleinen Handwerker, der im kaufmännischen Kalkulieren, Rechnen und Schreiben nicht so bewandert ist. Außerdem finden sich in jedem Geschäft mehr oder weniger geschäftsflaue Stunden, in denen die Führung der Bücher und die spätere Ausschreibung der Rechnungen besorgt werden kann. Der kleine Handwerksmeister dagegen, der mit Gesellen und Lehrlingen mitarbeitet, hat in der Regel nur nach der Arbeit, wenn er diese nicht unterbrechen will, Gelegenheit, seine Bücher zu führen und eventuelle Rechnungen auszuschreiben. Und wie lange letztere Beschäftigung dauern kann, dafür nur ein Beispiel, daß ein Handwerksmeister, der allerdings nur jährliche Rechnungeen ausschrieb, allein zu dieser Arbeit vier volle Wochen[1]) gebraucht hat.

In größeren Geschäften, wie auch in Handwerksbetrieben, die meist Barzahlung verlangen, werden nun alle die Verluste und Unkosten, die durch das Kreditieren an Kunden entstanden sind, beim jährlichen Abschluß auf ein besonderes Verlustkonto geschrieben, und je nach der Höhe dieses Kontos dementsprechende Abschreibungen von dem jährlichen Reingewinn gemacht. Auf die Bestimmung des Preises der Waren hat der betreffende Prozentsatz, wie es der Regel entspricht, meist keinen Einfluß. Er drückt natürlich auf die Höhe des Reingewinns, was wiederum nicht besonders ins Gewicht fallend ist, da diese Geschäfte und Betriebe bei ihrer strengen kaufmännischen Einrichtung nur mit sehr geringen Ausfällen zu rechnen haben. Anders ist dies bei Kleingewerbetreibenden, bei denen trotz der häufig geringen Kapitalkraft das Borgunwesen sehr im Schwange ist, und bei denen die durch das Borgsystem entstehenden Verluste meist nicht selbst getragen werden können, sondern bei der Festsetzung des Preises regelmäßig mit berücksichtigt werden müssen. Da nun ferner die Höhe der Verluste von Jahr zu Jahr schwankt, also einen nicht

[1]) Jung, a. a. O., S. 5.

fest bestimmten Faktor bildet, so wird natürlich durch das Borgsystem auch eine regelrechte Preiskalkulierung zur Unmöglichkeit gemacht. Daß dieses Moment auf den Geschäftsgang und besonders den Verdienst des Handwerkers schädigend einwirken wird, ergibt sich von selbst.

Um wieviele Prozente die Waren durch das Borgsystem insgesamt verteuert werden, dafür bringt die Handelskammer zu Osnabrück in einer Resolution vom 16. September 1876 folgende Aufstellung[1]):

„In Deutschland müssen auf den Preis der Waren geschlagen werden:

| | für Zinsverlust | Abzug und Agio | Ausfall an Außenständen | Summe |
|---|---|---|---|---|
| vom Fabrikanten . . . | 2% | 1% | 2% | 5% |
| vom Grossisten . . . . | 3% | 1% | 2% | 6% |
| vom Detaillisten . . . | 4% | — | 3% | 7% |
| | 9% | 2% | 7% | 18% |

Zusammen 18 %, wenn der Borg vier resp. sechs oder acht Monate nicht übersteigt und einigermaßen geschäftsmäßig reguliert wird. Wenn aber sechs, neun und zwölf Monate oder darüber hinaus als Ziel in Anspruch genommen wird, so muß eine Preisverteuerung von 30 % und mehr stattfinden, sobald die Ware, wie es Regel ist, durch die Hände der obengenannten Vermittler in diejenigen der Konsumenten übergeht[1]).“

Wo aber eine erhebliche Verteuerung der Waren durch das Borgsystem eingetreten ist, da wird das Publikum dies bald merken und, wenn es in der Lage ist, bar zu bezahlen, dort seine Einkäufe machen, wo es am billigsten bedient wird.

Es ist eine völlige Verkennung des Unterschiedes der Wirkungen des Borgens und des Barzahlens, wenn sehr häufig von kleineren Kaufleuten und Handwerksmeistern betont wird, daß, wenn sie selbst strikte Barzahlung einführen würden, das Publikum nur noch mehr, als bisher geschehen, in Konsumvereine, Bazare und Warenhäuser getrieben würde. Der Kleingewerbe-

[1]) Auberlen, Zur Reform im kaufmännischen und gewerblichen Kreditwesen, Stuttgart 1877, S. 13.

treibende kann nach unserm Dafürhalten heutzutage im allgemeinen nur dann dauernd konkurrenzfähig bleiben und wirtschaftlich vorwärts kommen, wenn er alle geschäftlichen Vorteile, die er erreichen kann, auch bis zum äußersten ausnutzt. Von Warenhäusern und dergleichen Instituten aber sollte er lernen, kaufmännisch im wirklichen Sinne des Wortes zu regulieren. Das Warenhaus ist beispielsweise zum Teil dadurch, daß es Barzahlung verlangt — und wo solche nicht verlangt wird, ist bisher das Bestehen des Hauses auch nicht von langer Dauer gewesen —, in die Lage versetzt worden, billiger verkaufen zu können als der Kleinkaufmann. Es erhält seine Waren sofort bezahlt, kann also sein Betriebskapital auf ein gewisses Minimum beschränken und verfügt trotzdem beim Einkauf meist über genügend flüssige Mittel, um den Lieferanten sofort oder nach kurzer Zeit zu bezahlen, kann infolgedessen zunächst das vom Lieferanten gewährte Skonto für sich ausnutzen, ist unabhängig von diesem und kann, wenn es glaubt, anderswo billiger bedient zu werden, die Geschäftsverbindungen mit den bisherigen Lieferanten lösen und sofort mit einem billiger Liefernden neue Verbindungen anknüpfen. Alle diese Vorteile gehen dem Kleingewerbetreibenden, der, im alten Schlendrian fortfahrend, seinen Kunden Kredit einräumt, größtenteils verloren.

Was zunächst das Betriebskapital anlangt, so wird von allen Seiten zugegeben werden müssen, daß es durch das Borgen wesentlich vergrößert werden muß, falls der Kaufmann oder Handwerker den Verpflichtungen seinen Lieferanten gegenüber einigermaßen pünktlich nachkommen will. Wohl kann der Kreis der Kundschaft durch Kreditgewährung[1]) erweitert werden, indem schlechte Zahler dort ihre Einkäufe machen und auch Ge-

[1]) Für alle Kleingewerbetreibenden, besonders aber für die, die nur mit geringem Betriebskapital arbeiten, gilt es, nur derartigen Kredit ihren Kunden zu gewähren, wie sie ihn selbst eingeräumt bekommen, terminiert oder unterminiert. „Aus der Divergenz der Kündigungstermine bei ihren (der Kleingewerbetreibenden) Aktiv- und Passivkreditgeschäften ist vor allem das ewige Prolongieren der Schuldwechsel die traurige Lage der Abhängigkeit vom Lieferanten, die stärkere Inanspruchnahme von Krediten, auch anderer Kreditquellen und bei vielen der vollständige Zusammenbruch zu erklären.“ Schönitz a. a. O., S. 11.

sinnungsgenossen zuführen, wo ihnen geborgt wird, selbst wenn die pünktlichen Zahler, soweit nicht kaufmännisches Geschick des Inhabers sie festhält, sich dorthin wenden, wo sie billiger oder für gleichen Preis mit besserer Qualität bedient werden, aber „der Geschäftsmann, der für einen Tag einen Gulden Betriebskapital braucht, wird mit diesem einen Gulden ausreichen, wenn seine Tagesleistung sofort bezahlt wird, er wird aber 365 Gulden brauchen, wenn die Zahlung immer erst nach einem Jahre erfolgt. Diese 365 Gulden aber leisten nicht mehr als jener eine Gulden, denn dadurch, daß der Geschäftsmann auf ein Jahr borgt, legt er sein Betriebskapital auf ein Jahr lahm, er gibt es aus den Händen und hat dafür nichts anderes als eine Buchforderung[1])."

Wie nun einerseits durch das Borgen sich eine Erhöhung des Betriebskapitals nötig macht, so wird andererseits durch die Einführung der Barzahlung eine Erhöhung der Umschlagsfähigkeit herbeigeführt werden können. Rein vom theoretischen Standpunkt aus betrachtet, könnte diese Erhöhung bis ins Beliebige fortgesetzt werden, in der Praxis aber stellen sich dem Schwierigkeiten entgegen.

Am leichtesten noch kann der gewöhnliche Kaufmann, der sich mit dem Umsatz der Gebrauchsartikel des täglichen Lebens befaßt, die Umsatzmöglichkeit seines Betriebskapitals steigern. Der Handwerker hat dagegen in dieser Beziehung in der Regel mit größeren Schwierigkeiten zu kämpfen, denn er ist mehr oder weniger an seine Maschinen und Werkzeuge und deren Leistungsfähigkeit gebunden.

Es ist beispielsweise dem Tischlermeister ohne erhebliche Geschäftsveränderung nicht möglich, das Doppelte in der Woche zu leisten, also etwa die doppelte Anzahl von Schränken anzufertigen; der Händler dagegen ist viel eher imstande, die doppelte Menge in gleichen Zeiträumen umzusetzen. Aber diese Möglichkeit besteht nur dann, wenn — ein beschränktes Betriebskapital vorausgesetzt — Kaufmann und Handwerker Barzahlung von seiner Kundschaft erhält.

Es muß deshalb das Streben jedes Gewerbetreibenden sein, durch allmähliche Einführung der Barzahlung das investierte Ka-

[1]) Emmer, a. a. O., S. 6.

pital auf ein dem jeweiligen Umfange seines Betriebes entsprechendes Maß zu stellen. Auf diese Weise wird er am ehesten in der Lage sein, sich einen Reservefonds zu schaffen. Auf diesen gestützt, können dann die zum Einkauf günstigen Konjunkturen besser ausgenützt werden, und es wird auch die Abhängigkeit des Kleingewerbetreibenden vom Lieferanten, über die in diesen Kreisen so sehr geklagt wird, immer mehr aufgehoben.

Was das für den Geschäftsmann bedeutet, kann nicht genug hervorgehoben werden. Ist der Geschäftsmann von seinen Lieferanten so gut wie unabhängig, so geht er darin sicher, daß er nur gute Ware zu angemessenem Preise geliefert bekommt und anzunehmen braucht[1]). Er ist dann seinerseits in die Lage versetzt,

---

[1]) Die von uns in diesem Satze dargelegten Vorteile der Unabhängigkeit vom Lieferanten beschreibt Schönitz (a. a. O. S. 21—27), als Nachteile der Abhängigkeit, die darin bestehen können, daß sie einerseits, wie auch wir das bereits erwähnt haben, die Waren verteuern, oder daß andererseits deren Qualität vermindert wird. Es sind diese Nachteile als die mit der Kreditoperation verbundene Risikoprämie anzusehen, die hier, wie es auch sonst die Regel ist, der Schuldner tragen muß, die allerdings zuweilen vom Gläubiger derartig gesteigert wird, daß sie einer Ausbeutung gleichkommt. Die Risikoprämie vermindert natürlich Gewinn und Konkurrenzfähigkeit des Kleingewerbetreibenden und kann ihn leicht um seine Selbständigkeit bringen. Eine Anzahl von Beispielen hierfür entnimmt Schönitz (a. a. O. S. 22—25), dem bereits mehrfach von uns erwähnten Buche von Oexmann, wie auch den Schriften des Vereins für Sozialpolitik: Untersuchungen über die Lage des Handwerks, Bd. 62—70.

Besonders drückend wird seiner Meinung nach die Abhängigkeit des Kleingewerbetreibenden vom Lieferanten, wenn ihm letzterer nur Waren gegen Wechsel verabreicht, ein Verfahren, das vielfach gehandhabt werden soll, und dem sich der Kapitalschwächere, der Kleingewerbetreibende, nicht entziehen kann, obwohl diese Wechsel „die Bedeutung einer Schuldurkunde mit ständiger Androhung des Vollstreckungsverfahrens“ für ihn haben.

Im Gegensatz zu diesen anormalen Verhältnissen billigt nun aber Schönitz, (a. a. O. S. 463), um dies hier gleich anzufügen, „die Einführung eines soliden Wechselverkehrs“, die „zweifellos ein Mittel“ ist, „das heillose Borgunwesen zu mildern, kaufmännische Ordnung in den Geschäftsbetrieb des Handwerkers eintreten zu lassen“.

Im allgemeinen möchten wir demgegenüber den Wechselverkehr zwischen Kleingewerbetreibenden und Lieferanten oder Konsumenten als ein Mittel zur Bekämpfung des Borgsystems nur empfehlen, wenn alle Kreise mit den Erfordernissen und Folgen des Wechselverkehrs genau vertraut und bekannt sind. Im Hinblick hierauf wollen wir aber ausdrücklich betonen, daß es uns ein ge-

seinen Kunden mit gleich guter Qualität zu dienen. Das gerade Gegenteil davon aber tritt ein, wenn der Geschäftsmann in steter drückender Abhängigkeit von seinen Lieferanten lebt.

Es ist interessant zu hören, daß beispielsweise in der Tuchbranche, wie uns das versichert wurde, hier und da das Verfahren geübt wird, den Schneidermeister absichtlich in steter Abhängigkeit zu halten, um ihn als gefügigen Abnehmer zur Hand zu haben, und zwar auch dann, wenn die Ware an Güte zu wünschen übrig läßt. Welch schlimmer Ausblick hierin für den Schneider liegt, braucht wohl nicht weiter geschildert zu werden. Er entgeht dem aber, wenn er sich seine Unabhängigkeit von bestimmten Lieferanten wahrt, und einer der Wege zu diesem Ziele ist die Einführung der Barzahlung in seinem Geschäft.

Ein vielsagendes Beispiel, das diese Abhängigkeitsverhältnisse so recht beleuchtet, hat sich bei Gelegenheit des beabsichtigten Verkaufs von russischem Fleische durch Berliner Schlächtermeister zugetragen. Es hatten sich auf städtisches Angebot hin 128 Fleischermeister gemeldet, das importierte Fleisch gegen gutes Entgelt zu verkaufen. Im entscheidenden Momente versagten aber 106 Fleischermeister, angeblich, weil ihnen von einigen Engrosschlächtern mit der Entziehung des Kredites gedroht war[1]).

Gegen diese Ausführungen, die den Lieferantenkredit verwerfen, könnte man nun einwenden, daß heute, wo die Kreditwirtschaft gerade in Geschäftskreisen eine so weite Verbreitung gefunden hat, ein Geschäft nicht, oder doch nur in einzig dastehenden Ausnahmefällen, ohne Inanspruchnahme von Kredit bestehen könne. Dem stimmen auch wir völlig zu. Doch halten wir es wohl für vorteilhafter, wenn der Geschäftsmann nicht bei seinen Lieferanten Kredit in Anspruch nimmt, sondern bei Banken oder ähn-

---

wagtes Experiment zu sein scheint, durch das Kreditmittel des Wechsels „kaufmännische Ordnung in den Geschäftsbetrieb“ des Kleingewerbetreibenden bringen zu wollen. Es muß vielmehr, soll wirklich der Wechselverkehr dem Handwerker Vorteile bringen, kaufmännische Durchbildung die Voraussetzung dafür sein. Da nun aber diese Voraussetzung, wie wir dies im Laufe der Arbeit zeigen wollen, für das Kleingewerbe im allgemeinen nicht zutrifft, so können wir auch die Einführung des Wechselverkehrs in Deutschland als eine Erfolg verheißende Maßnahme gegen das Borgsystem zurzeit nicht empfehlen.

[1]) Tägliche Rundschau, Berlin, vom 24. 10. 1912, Nr. 500, S. 2, Nr. 501, S. 3.

lichen Instituten, die für diese Zwecke vorhanden sind. Auf diese Weise wahrt er seine Vorteile dem Lieferanten gegenüber und hat andererseits durch seine Beziehungen zur Bank wertvolle Hilfsmittel für sein Geschäft zur Hand. Über seine wirtschaftliche Lage bleibt die Bank durch die Beziehung zu ihm auf dem Laufenden. Sie wird, falls er als solider Geschäftsmann bekannt ist, auch in schwierigen Fällen viel eher einen angemessenen Kredit gewähren, als jeder andere. Steht er aber ohne jede Fühlung zur Bank oder sonstigem Kreditinstitut da, so kann es ihm in der Notlage wie dem Handwerker gehen, von dem Jung (a. a. O. S. 3) folgendes berichtet:

„Vor zirka zehn Jahren kam ein sehr intelligenter, fleißiger Handwerker zu mir und bat mich unter Tränen, ich möge ihm doch 100 Mark leihen, der Gerichtsvollzieher habe eben alles gepfändet, und wenn er diesen Betrag nicht aufbringe, werde ihm alles versteigert. Nach eingehendem Verhör stellte sich ferner heraus, daß er schon bei Freunden und Bekannten, bei Kreditinstituten usw., kurz, überall einen Versuch gemacht hatte, das Geld zu bekommen.“ Dabei hatte dieser Mann „zirka 1400 Mark ausstehende Forderungen“ bei Schuldnern mit „Namen von bestem Klang“. Es war ihm aber, trotzdem er „Rechnungen über Rechnungen“ geschickt und „flehenderweise gebeten hatte“, ihm doch wenigstens einen Teilbetrag zu senden, nicht gelungen, auch nur 100 Mark aufzutreiben.

Gewiß ein krasses Beispiel für die Lage eines Geschäftsmannes, der ohne jeden bankmäßigen Kredit dasteht[1]), und zu-

[1]) Schönitz (a. a. O. S. 41—42), hebt ausdrücklich hervor, daß es dem kleineren Handwerker überhaupt nicht allzuleicht ist, bei einem Bankinstitute Kredit zu erhalten. In kleineren Städten soll es immerhin noch eher möglich sein als in größeren. Dann müsse man aber inbezug auf die Erlangung von Kredit noch einen Unterschied machen zwischen den einzelnen Handwerksarten, von denen die Vertreter des alten Schlages, wie Schneider, Schuster usw., schlechter dastehen, als die des neueren, wie Bäcker, Konditor und Fleischer, obwohl und, wie wir hinzufügen möchten, vielleicht auch weil bei ersteren das Borgsystem eine so große Ausdehnung gewonnen hat, und daher der Geschäftsbetrieb als unrationell bezeichnet werden muß.

Gerade diesen Vertretern des Handwerkerstandes wird also die Einführung der Barzahlung von besonderem Nutzen sein.

gleich ein krasses Beispiel für das Borgsystem überhaupt. Es schildert so recht, mit welcher Notwendigkeit Kaufmann und Handwerker auf möglichste Barzahlung zu halten haben. Tun sie das, so entheben sie sich mehr und mehr all den angedeuteten Gefahren für ihr Geschäft und somit für ihre Existenz. Außerdem entgehen sie einer Unmenge von Unzuträglichkeiten, Mißhelligkeiten, Ärger, Verdruß, Kosten für Mahnungen, Zahlungsbefehle u. a. m.

Zum Schluß seien nun, selbst auf die Gefahr hin, uns zu wiederholen, nochmals alle jene Vorteile hervorgehoben, die in der Barzahlung liegen und die nicht besser geschildert werden können, als dies im „Deutschen Handwerksblatt“[1]) mit folgenden Worten geschieht:

„Große Vereinfachung und geringere Kosten der Buchführung, Klarheit und Übersichtlichkeit des Geschäfts und Sicherheit der Bilanz, weil die zweifelhaften Aktiva fortfallen; Sicherung vor Verlusten durch schlechte Zahler oder durch Fallissements oder Tod einzelner Kunden. Daher sichere, auf die wirklichen Selbstkosten begründete Feststellung der Preise. Fortwährende Verfügung über flüssiges Kapital, und mithin Ermöglichung vorteilhafter Einkäufe en gros; häufiger Umschlag des Betriebskapitals und Beschränkung desselben auf das bei der Beschaffenheit des betreffenden Industrie- oder Handelszweiges und dem Umfange des einzelnen Geschäftes überhaupt zulässige Minimum, erhöhte Kreditfähigkeit gegenüber den Geldinstituten, Bankiers, Vorschußvereinen usw.; Verminderung der Streitigkeiten und Prozesse, Verhütung leichtsinniger Spekulationen usw.“

### b) Nachteile für die Konsumenten.

Nicht minder groß wie die Nachteile, die dem Handwerker oder Geschäftsmann durch das Borgen entstehen, sind die, die das konsumierende Publikum zu tragen hat. Die Unkosten und Verluste, die der Gewerbetreibende hat, werden, wenn irgend möglich, auf den Preis der Waren geschlagen und führen somit eine Er-

[1]) Das Deutsche Handwerksblatt. Mitteilungen des deutschen Handwerker- und Gewerbekammertages, Berlin 1907, S. 198—99.

höhung der Preise herbei, die die Konsumenten zu tragen haben, und zwar bezahlt die „Risikoprämie“ zunächst derjenige, der bar bezahlt, wenn ihm kein Rabatt gewährt wird, dann aber auch „der Schuldner, bei welchem ein besorgter Verlust sich nicht einstellte und die in Erwägung genommene und veranschlagte Gefahr tatsächlich gleich Null war, während gerade derjenige Schuldner sie nicht bezahlt, bei welchem die Gefahr sozusagen unendlich groß war, d. h. der Verlust bevorstand“[1]).

In unserem heutigen Geschäftsleben ist es nun Sitte, daß die Preise, ob bar bezahlt oder geborgt wird, meist gleich hoch festgesetzt sind, daß aber bei Barzahlung eine Vergünstigung durch die Einräumung von Rabatt gewährt wird. Schraut[2]) bringt folgende Aufstellung, die hier angeführt sein möge, weil sie als ein Beispiel aus der Praxis die Verteuerung der Waren durch das Borgen — und nicht wie bei der Rabattgewährung die Verbilligung bei Barzahlung —, und zwar in absoluten Zahlen und nicht in Prozenten dem Publikum vor Augen führt. „In oberschlesischen Industrieorten sind beispielsweise die Verkaufspreise in folgender Weise normiert:

| | Gegen Barzahlung | Gegen Kredit | Preis-unterschied |
|---|---|---|---|
| | Pfennige | | |
| Brot (das Stück) . . . . . | 45 | 50 | 5 |
| Mehl (das Pfund) . . . . . | 40 | 42 | 2 |
| Zucker, Farin (das Pfund) . . . | 40 | 42 | 2 |
| Zucker, hart (das Pfund) . . . | 43 | 45 | 2 |
| Kaffee (das Pfund) . . . . . | 160 | 180 | 20 |
| Petroleum . . . . . | 19 | 20 | 1 |
| Pflaumen . . . . . | 25 | 30 | 5 |
| Kartoffeln . . . . . | 275 | 300 | 25 |

Das macht bei einem Betrage von 6,25 Mark einen Unterschied von 62 Pfennig.“ Das sind fast 10 %.

Wie nun einerseits der Barzahler sich den Vorteil verschaffen kann, daß er billiger als der Borgende einkauft, so kommt ihm weiterhin zugute, daß er sich auch vor Benachteiligung

[1]) Knies, a. a. O., II, S. 21.

[2]) Schraut, Organisation des Kredites, Leipzig 1883, S. 44.

durch den Geschäftsmann schützen kann, denn „wie der Gläubiger sich über die Zahlungsfähigkeit des Schuldners irren und von diesem auch absichtlich betrogen werden kann, so kann auch der Schuldner Opfer einer Irrung und einer betrügerischen Überlistung werden, zumal wenn er mit einem geringen Maß von Einsicht einem gewiegten Geschäftsmann gegenübersteht und die Feststellung über Leistung und Gegenleistung oder anderes verschleiert und verwickelt ist[1])."

Zu alledem kommt noch hinzu, daß in einem Lande, wo, wie in Deutschland, das Borgen so weite Verbreitung gefunden hat, der Sparsinn in den einzelnen Privatwirtschaften unter diesem Übel erheblich leidet; denn je teurer die zum Lebensunterhalte nötigen Verbrauchsgüter sind, um so weniger Geld kann auch — bei gleichbleibendem Einkommen — als Sparpfennig zurückgelegt oder zu Ausgaben, die nicht dringlicher Natur sind, verwendet werden; wo das, was noch gar nicht verdient ist, schon verzehrt und aufgebraucht ist, da wird die Aufstellung eines ordnungsmäßigen Haushaltungsbudgets, in dem die Ausgaben mit den Einnahmen in vollem Einklang stehen, zur Unmöglichkeit gemacht; es reißt vielmehr eine Schleuderwirtschaft ein, die dauernd mehr, und zwar bessere Qualitäten zu konsumieren pflegt, als für ihre Einkommensverhältnisse passend ist, denn „der Masse der Menschen fällt es schwerer, eigenes Vermögen leichtsinnig und verschwenderisch zu konsumieren" als fremdes, und „im Konsumtivkredit ist der Reiz des Genusses weniger gezügelt"[1]).

### c) Nachteile für die Volkswirtschaft.

Mit diesen letzten Ausführungen ist nun bereits die volkswirtschaftliche Bedeutung des Borgens angedeutet. Es sei jedoch, ehe wir des näheren darauf eingehen, eine Bemerkung eingefügt, die Knies in seinem schon oben erwähnten Buche (S. II, 148) bei der Behandlung des Konsumtivkredites macht. Er schreibt folgendes:

„Wir begegnen hier einer fast durchweg verbreiteten und wie abgeschlossenen Auffassung der wirtschaftlichen Theoretiker,

[1]) Knies, a. a. O., II, S. 159—160.

daß der Konsumtivkredit für die Volkswirtschaft nicht bloß eine untergeordnetere Bedeutung habe ..., sondern auch — was vor allem wichtig wäre — in sich selbst etwas Mißliches, Nachteiliges sei."

Das eine ist ja richtig, daß heute noch mehr als in den siebziger Jahren, in denen Knies schrieb, der Konsumtivkredit gegenüber dem an Umfang gewaltig gewachsenen Produktivkredit eine wesentlich geringere Bedeutung hat, und daß diese im Laufe der kommenden Zeit auch wohl noch verringert werden wird. Es wird jedoch heute von den wirtschaftlichen Theoretikern die Bedeutung des Konsumtivkredites für unsere Volkswirtschaft keineswegs verkannt, wie die betreffenden Abschnitte in den einzelnen Lehrbüchern[1]), wie auch in volkswirtschaftlichen Kompendien kundtun.

Dafür, daß ferner der Konsumtivkredit heute nicht mehr als etwas „Mißliches und Nachteiliges" angesehen wird, dafür sei aus dem Lehrbuche von Komorzynski[2]) folgendes angeführt: Komorzynski stellt für den Konsumtivkredit drei typische Fälle auf, in denen diesem ein ökonomischer Charakter nicht abzusprechen sei:

1. „der Kredit für zeitweiligen außerordentlichen Bedarf;
2. der Notkredit bei zeitweiligen Einkommensausfällen;
3. der Kredit zur Anschaffung dauerbarer Genußgüter im Haushalt."

„Jedoch gilt für diese drei typischen Fälle des Konsumtivkredites immer die Voraussetzung, daß der Aufbrauch für den persönlichen Bedarf in der Folge im Einkommen der Wirtschaft Deckung finde. ... Wenn hingegen diese Voraussetzung nicht zutrifft ..., so ist ein solcher Konsumtivkredit allerdings keine ökonomische Kategorie mehr."

Diese drei typischen Fälle sind natürlich nur Ausnahmefälle, und wo nur ausnahmsweise Konsumtivkredit in Anspruch genommen wird, da wird auch dieser Kredit keinen großen Schaden

---

[1]) Conrad, Grundriß zum Studium der politischen Ökonomie, Jena 1910, I, S. 117—19. — Philippowitzsch, Grundriß der politischen Ökonomie, Tübingen 1908, S. 262. — Handwörterbuch der Staatswissenschaften, a. a. O., VI, S. 226—27.

[2]) v. Komorzynski, Die nationalökonomische Lehre vom Kredit, Innsbruck 1909, S. 284—85.

für die Volkswirtschaft hervorrufen. Es hat sich jedoch bei uns in Deutschland, wie das bereits gezeigt wurde, das Borgen zu einem Borgsystem entwickelt. Unter diesem System leidet auch, wie wir sehen werden, die ganze Volkswirtschaft.

Man hat sich hier vielfach daran gewöhnt, wie des öfteren schon erwähnt worden ist, seine Bedarfsartikel beim Kaufmann oder Handwerker nicht bar zu bezahlen, sondern anschreiben zu lassen, ganz abgesehen davon, ob man im Besitze von genügenden Barmitteln, die zum Bareinkaufe nötig sind, sich befindet oder nicht. Dadurch wird natürlich der Konsum außerordentlich begünstigt, und zwar derart, daß er häufig dem „Erwerbe und der Kapitalansammlung vorauseilt". „Der Konsum wird unterstützt, die Wertschaffung entsprechend benachteiligt. Der kleine Kaufmann wie der Handwerker liefert die Waren und muß entweder ein Viertel- oder ein halbes Jahr auf Bezahlung warten. Ihm werden damit die Mittel entzogen, seinerseits die bezogenen Waren bar zu bezahlen, sein Betriebskapital ist ihm entsprechend vermindert, und er muß seinerseits borgen, um das Geschäft in angemessener Ausdehnung durchzuführen. Da er selbst die erhaltenen Waren nicht bar bezahlen kann, muß er einen entsprechenden Kredit von dem Engroshändler oder dem Fabrikanten beanspruchen, und diese sehen sich aus demselben Grunde genötigt, sich die Summen von einem Bankier vorschießen zu lassen[1])."

So wird eine Unsumme von Kreditoperationen nötig, und damit auch eine Verteuerung des Kredites hervorgerufen, und zwar auch für solche Produzenten, bei denen er wirtschaftlich angebracht ist. Diese Kreditoperationen aber könnten vermieden werden, falls nur die Konsumenten, die dazu in der Lage sind, und deren Zahl soll wahrlich keine kleine sein, sich bei Einkäufen dazu bequemen würden, bar zu bezahlen oder die Rechnungen nach Empfang baldigst zu begleichen. Die unnötige oder vermeidbare Inanspruchnahme macht sich in einem Lande wie Deutschland, wo wir oft genug mit einer gewissen Geldknappheit rechnen müssen, recht unangenehm bemerkbar, und sie hat auch teilweise schuld an dieser, denn von einer Geldknappheit spricht man nur dann,

[1]) Conrad, a. a. O., I, S. 118.

wenn die zum Ausleihen angebotenen Gelder nicht der Nachfrage entsprechen, sondern hinter ihr zurückbleiben. Je geringer der Konsumtivkredit, je mehr also die Barzahlung vom Konsumenten vorgezogen wird, um so größer bleibt der Spielraum für den wirtschaftlich berechtigten Produktivkredit.

Weiter aber hat derjenige Kaufmann, der Konsumtivkredit nicht zu gewähren braucht, infolge der ihm bar zufließenden Gelder die Möglichkeit, das im Geschäft angelegte Betriebskapital öfter als sonst umzusetzen. „Je rascher" aber „der Umlauf, desto mehr kann er die Produktion befördern. Je schneller z. B. ein Tuchfabrikant seine Zeuge mit Geld vertauscht, je schneller dies Geld wieder zum Ankauf neuer Wolle, zur Löhnung neuer Arbeit usw. verwendet wird, desto schneller kann er mit neuen Tüchern auf dem Markte erscheinen, gerade so wie der Landbau da produktiver ist, wo das Saatkorn alljährlich mehrmals in die Hand des Bauern zurückkehrt (mehrere Ernten), als wo dies nur einmal geschieht[1])."

Wie nun auf der einen Seite die Produktion, wie wir das gezeigt haben, überhaupt beeinträchtigt wird, so kann sie andererseits durch das Borgsystem sogar teilweise in falsche Bahnen gelenkt werden, was bei einer ausbrechenden Krisis im Wirtschaftsleben die Unsicherheit im geschäftlichen Verkehr noch wesentlich erhöhen würde.

Die Produktion ist an sich nicht Selbstzweck, sondern ihr Endzweck ist die Konsumtion. Es ist daher für eine gedeihliche Entwicklung der Volkswirtschaft unbedingt erforderlich, daß die Produktion, abgesehen von einem im Auslande stattfindenden Absatz, im großen und ganzen sich nach der auf der wirklichen Kaufkraft eines Volkes beruhenden Konsumtion richtet. Eine Verschleierung der tatsächlichen Kaufkraft eines Volkes tritt aber ein, wenn durch übermäßige Gewährung von Konsumtivkredit die Nachfrage nach Gebrauchs- und Verbrauchsartikeln künstlich gesteigert wird. Diese gesteigerte Nachfrage hat in erster Linie eine Wirkung in der Richtung, daß der Produzent sich zu vermehrter Herstellung von Waren veranlaßt sieht. Er kann hierin so weit gehen, daß er, um dem Bedarfe zu genügen, schließlich zu Betriebserweiterungen greift. Natürlich wird in der Regel eine der-

[1]) Roscher, a. a. O., Grundlagen, S. 269.

artige Wirkung nur dann eintreten, wenn die durch die Kreditgewährung hervorgerufene Nachfrage einen fühlbaren, größeren Umfang angenommen hat. Immerhin wird er zu Aufwendungen in seinem Geschäfte veranlaßt, für die die reelle Grundlage fehlt. Das letztere zu übersehen ist nur dann schwer möglich, wenn zwischen ihm und den kreditgewährenden Verkäufern mehrere Zwischenhändler stehen.

Gerät nun der Endverkäufer infolge Versagens seiner Kundschaft oder auch nur ein Mittelglied in Zahlungsschwierigkeiten, so tritt das Ungesunde des ganzen Systems in seiner vollen Wirkung zutage. Daß alle Beteiligten und nicht zuletzt der Fabrikant schwere wirtschaftliche Schädigungen erleiden, ja ruiniert werden können, liegt wohl auf der Hand; Philippowitzsch (a. a. O., S. 262) beschreibt diesen Vorgang mit folgenden treffenden Worten:

„Da nun von den Zahlungen der Konsumenten in letzter Linie die aller vorausgegangenen Glieder der Kette bis zu den weitest zurückliegenden Produzenten abhängig ist, ruht die wirtschaftliche Sicherheit des Produktionserfolges und des Erwerbes der beteiligten Kreise auf der Tragfähigkeit dieser Kreditkette, die aus vielen einzelnen von einem Punkte gar nicht zu übersehenden und zu prüfenden Gliedern besteht. Wenn sie an einer Stelle reißt, d. h. wenn einzelne Glieder zahlungsunfähig werden, ist daher die Gefahr, daß andere mitgerissen werden und nunmehr auch ihrerseits die Verbindlichkeiten nicht erfüllen können, eine große."

---

## IV. Kapitel.

## Maßnahmen gegen das Borgsystem.

Wenn wir nun dazu übergehen, die Mittel, die das Borgunwesen beseitigen sollen, zu erörtern, so bieten sich uns vier Wege.

Maßnahmen können ergriffen werden:

1. von den Konsumenten,
2. von den Produzenten und Grossisten,
3. von den Handwerkern und Detaillisten,
4. vom Staate.

### a) Die Konsumenten.

Die Konsumenten, die als Förderer des überaus schädlichen Borgsystems in Betracht kommen, kann man nun je nach den Gründen, die sie veranlassen, nicht bar zu bezahlen, in vier besondere Kategorien einteilen:

Da sind zunächst zu nennen diejenigen, die zwar immer im Besitze von genügenden Barmitteln sind, die aber aus Unkenntnis oder auch aus Nachlässigkeit nicht bar bezahlen oder mit der Begleichung der Rechnungen lange warten. Dann kommen die, die zwar Geld haben, die dieses aber lieber für andere Zwecke verwenden, als den Kaufmann und Handwerker für die zum Lebensunterhalt nötigen Waren zu bezahlen. Ihnen gesellen sich zu diejenigen, die in leichtsinniger Art und Weise oder in betrügerischer Absicht über ihre Mittel hinaus leben und, trotzdem sie vielleicht später den besten Willen zu einer für sie makellosen Regelung ihrer Schulden haben, dies nicht vermögen oder von vornherein dazu nicht die Absicht hatten. Schließlich sind zu nennen die Bedürftigen und Armen, die sich vielleicht scheuen, Private um Darlehn anzugehen, oder die nichts geborgt bekommen, die aber ohne Kredit nicht leben können und daher bei Kleingewerbetreibenden anschreiben lassen mit der Vertröstung auf Zahlung in besseren Zeiten.

Was sind nun von diesen vier Kategorien für Maßnahmen gegen das Borgsystem zu erwarten? Für sie alle gibt es nur eine, nämlich sich zum Prinzip zu machen, nicht anschreiben zu lassen, sondern bar zu bezahlen oder die Rechnung sofort nach Empfang zu begleichen, und dieses Prinzip strikt durchzuführen[1]).

Wie sollte man nun aber die Millionen und Abermillionen von

[1]) Aus der Praxis bringt Schönitz, a. a. O., S. 24, einige Äußerungen von Handwerkern, aus denen hervorgeht, daß sie im allgemeinen, sobald die Kundschaft bezahlt, auch willig die Lieferantenrechnungen begleichen, häufig genug ohne das Ziel auszunutzen; wo dagegen die Handwerker von ihrer Kundschaft mit der Zahlung im Stich gelassen werden, da sollen sie es oft als ihr gutes Recht empfinden, nun auch den Lieferanten warten zu lassen, selbst wenn sie im Besitze von eigenem Vermögen sind, also die Zahlung wirklich leisten könnten.

Hieraus geht u. E. deutlich hervor, welchen Einfluß auch die Konsumenten auf die Beseitigung des Borgsystems und auf die ihnen wieder zugute kommende Verbilligung der Waren haben.

Konsumenten hierzu bewegen können?! Die Bedürftigen und Armen können nicht bar bezahlen, sie haben an einem möglichst verbreiteten und allgemeinen Kredit zwischen Geschäftswelt und Konsumenten ein großes Interesse. Auf dem gleichen Standpunkte stehen, wenn auch aus anderen Motiven, die Leichtsinnigen und Betrüger. Diejenigen, die nur aus Nachlässigkeit oder Unkenntnis nicht bar bezahlen, obwohl sie dazu imstande wären, könnte man ja durch persönliche Belehrung und Aufklärung durch die Presse aus ihrem alten Schlendrian aufwecken.

Wie wenig aber selbst von einem Teile der Presse das Borgsystem als ein Krebsschaden erkannt wird, geht aus folgendem hervor: Im Jahre 1903 hat der Allgemeine Gewerbeverein in München 35 Schreiben, „in denen vor der Schädlichkeit eines zu langen Kredites gewarnt wurde, an die Redaktionen von einzelnen Zeitungen, die in München und Umgebung erscheinen, geschickt. Jedoch hat keins dieser Schreiben in der Provinzpresse Aufnahme gefunden[1])." Als Grund hierfür wird von der betreffenden Handwerkskammer angegeben, „daß die Angelegenheit von einer Körperschaft ausging, deren Wirkungskreis sich auf München beschränkt". Demgegenüber möchten wir fast annehmen, daß der Abdruck aus reiner Verkennung der Mißstände im Zahlungswesen unterblieben ist.

Es soll jedoch nicht unerwähnt bleiben, daß der größte Teil der maßgebenden Presse, wie wir gelegentlich zeigen werden, sich solchen Ansuchen, die keineswegs vereinzelt dastehen, im allgemeinen nicht verschließt und das Publikum von Zeit zu Zeit ermahnt, Handwerker- und Kaufmannsrechnungen baldigst zu bezahlen.

Vor allem gilt es aber, daß die Konsumenten, die an Barzahlung gewöhnt sind, Geschäfte, die sofortige Bezahlung verlangen, und Handwerker, die pünktlich Rechnung senden, bei Einkäufen bevorzugen, und solche, die dies nicht tun, meiden. Geschieht dies, so ist schon ein bedeutender Schritt vorwärts auf dem Wege zur Besserung getan.

Neben diesem bisher mit mehr oder weniger Erfolg von seiten der Konsumenten durchgeführten Mittel zeigt das Bestehen einer

[1]) Deutsches Handw. Bl., a. a. O., 1907, Nr. 6, S. 106.

Konsumentenorganisation, daß auch ein großer Teil der Bevölkerung die Vorteile der Barzahlung erkannt hat und sich diese auch zunutze zu machen weiß. Das sind die Konsumvereine.

Die Konsumvereine sind Genossenschaften, die einen Zusammenschluß der Konsumenten darstellen, der den Einkauf von bestimmten Gebrauchs- und Verbrauchsartikeln im großen und den Verkauf im kleinen an die Mitglieder bezweckt. Diese Genossenschaften verdanken neben anderem auch besonders dem bei ihnen streng durchgeführten System der Barzahlung ihr schnelles Aufblühen und ihre gewaltige Verbreitung.

Sie verlangen von ihren Mitgliedern beim Einkauf Barzahlung, sind daher selbst, wie die ‚Warenhäuser, in der Lage, ihrerseits beim Einkauf sich alle Vorteile der Barzahlung zu sichern, und lassen diese wiederum ihren Mitgliedern in den verschiedensten Formen zugute kommen. Da ist zunächst zu nennen die Verteilung einer Dividende am Ende eines Jahres oder die Rückvergütung, deren Auszahlung nach dem ‚Werte der in einem Jahre gekauften ‚Waren erfolgt und somit einen Ansporn gibt, möglichst viel bei der Genossenschaft gegen bar zu kaufen. Ferner kommen in Betracht die Spargelegenheiten, die die Konsumvereine ihren Mitgliedern bieten, und bei denen die zur Auszahlung kommenden Beträge zinstragend angelegt werden können, wodurch eine Hilfsquelle geschaffen wird, die dem Betreffenden in schlechten, verdienstlosen Zeiten doch den Vorteil des Bareinkaufs sichert. Schließlich kommen Unterstützungseinrichtungen in Betracht, die sich bei den Konsumvereinen in den verschiedensten Formen finden, alles Mittel, die geeignet sind, nicht nur die ‚Wohlhabenderen, sondern auch die Ärmeren zur Barzahlung zu erziehen. Um welche gewaltigen Summen es sich bei diesen Ersparnissen der Konsumvereine handeln kann, dafür ein Beispiel. Die Summe der Ersparnisse einschließlich des festen Rabattes der Konsumgenossenschaften im Zentralverbande Deutscher Konsumvereine erhöhte sich vom Jahre 1903 mit 14552563 Mark auf 31043924 Mark im Jahre 1911[1]).

‚Wenn man nun auch zugeben muß, daß die Konsumvereine

[1]) Jahrb. des Zentr. Verbandes deutscher Konsumvereine, Hamburg 1912, I, S. 450.

neben den Rabattsparvereinen, auf die wir noch zu sprechen kommen, die weitaus größte Arbeit und auch den weitaus größten Erfolg in der Erziehung des Publikums zur Barzahlung bisher geleistet und erreicht haben, so wird doch eine allgemeine, wirklich einschneidende Änderung des Borgsystems von dem konsumierenden Publikum allein nicht erwartet werden können. Natürlich kann durch andauernde Aufklärungsarbeit und durch gewisse Erziehung des Publikums sehr viel zur Besserung der geschilderten mißlichen Verhältnisse beigetragen werden. Hierauf soll jedoch an anderer Stelle näher eingegangen werden.

### b) Die Produzenten und Grossisten.

In höherem Maße als die Konsumenten dürften die Produzenten und Grossisten imstande sein, eine Besserung der Zahlungsverhältnisse, und zwar auch zwischen den ihnen nahestehenden Kleingewerbetreibenden und den Konsumenten herbeizuführen. Sie haben zunächst als Lieferanten ein großes Interesse daran, daß sie für ihre Lieferungen baldigst bezahlt werden. Dann aber kommen sie auch als Konsumenten in Betracht. Weil sie aus eigener Erfahrung das Übel des Borgens kennen und wissen, wie unangenehm dessen Folgen für die gesamte Geschäftswelt sind, und weil sie ferner gezwungen sind, ihren guten kaufmännischen Ruf zu wahren, so haben sie vor allem die Pflicht, anderen mit gutem Beispiele voranzugehen und als Konsumenten beim Kleinkaufmann und Handwerker als pünktliche Zahler aufzutreten. Eine Bestätigung hierfür fanden wir bei Einsichtnahme in die Bücher eines Schneidermeisters, zu dessen Schuldnern eine große Zahl von Mitgliedern der besseren Stände, mit Ausnahme eben jener Angehörigen des Kaufmannsstandes, gehört.

Auf der anderen Seite kommen die Produzenten und Grossisten als Lieferanten in Betracht, wo sie auf den kleinen Gewerbetreibenden einen Druck ausüben können, indem sie nach und nach die Höhe des Kredites, den sie jenen gewähren, einschränken und die Zeitdauer für einen solchen allmählich verkürzen. „An dieser Stelle muß ein Hebel angesetzt werden; den kleinen Detaillisten und Handwerkern, allen diesen muß der Brot-

korb höher gehängt werden, indem ihnen die Kredite vom Großhändler und Fabrikanten gekürzt werden. Nur dann, wenn eine solche Notwendigkeit vorliegt, bares Geld anzuschaffen, um Lieferanten zu bezahlen, nur dann wird der Detaillist sich veranlaßt sehen, einen Druck auf das Publikum auszuüben, anfangs halbjährlich, dann vierteljährlich, ja monatlich die Rechnung zu übergeben, um im ganzen mehr auf Barzahlung zu drängen[1]).“

Natürlich wird sich solchen Maßnahmen manche Schwierigkeit entgegenstellen. So wird vielfach der Fabrikant mit Rücksicht auf die Konkurrenz nur unter bestimmten Verhältnissen einen Druck auf seine Abnehmer ausüben können. In weit höherem Maße ist er dazu in der Lage, wenn die Fabrikanten zu Verbänden zusammengeschlossen sind und ein Überspringen eines Kunden von einem Lieferanten zum anderen weniger zu befürchten ist. Der Druck, der auf den Kleingewerbetreibenden auf diese Weise ausgeübt wird, muß dann unter stetem Hinweis erfolgen, daß auch der Kleingewerbetreibende seinerseits strengere Zahlungsbedingungen von seinen Kunden fordern soll. In dieser Beziehung ist nun auch schon manches geschehen.

„Die deutsche Korkfabrikation hat es den Detaillisten gegenüber durchgesetzt, entweder Barzahlung oder Tratten auf drei Monate; und auf der Faktura ist bemerkt, daß, wenn Barzahlung nicht in vier Wochen erfolgt, die Tratte ohne Avis in Zirkulation gesetzt wird[1]).“

Wie im rheinisch-westfälischen Industriebezirk beim Verkaufe zwischen Viehhändler und Fleischer ersterer durch Kürzung des Kredites einen Druck[2]) auf den Schlächter ausübt, damit auch dieser von seinen Kunden Barzahlung verlangt, so besteht ein ganz ähnliches Verhältnis in bezug auf das Verlangen von Barzahlung zwischen Spiritusring, Großhändler und Kaufleuten. „Der Großhändler muß den Spiritus sofort bei Empfang bar bezahlen. Bei zehntägigem Ausstand moniert der Ring meist schon. Da dabei der Preis des Spiritus genau vorgeschrieben ist, muß der Großhändler auf Barzahlung beim Wiederverkäufer drängen[3]),“ und

[1]) Reform für Zahlungsweise, a. a. O., S. 9.
[2]) Oexmann, a. a. O., S. 9.
[3]) Oexmann, a. a. O., S. 13.

dieser wieder beim Publikum, „da sonst der Zinsverlust den Verdienst unverhältnismäßig schmälert".

In gleicher Weise, nur noch unter für den Handeltreibenden verschärften Bedingungen, sind die Produzenten der sogenannten Markenartikel vorgegangen. „Etwa vierzig bekannte Firmen (wie Liebig, Maggi, Kathreiner u. a.) haben sich zu einer Konvention zusammengetan. Jede dieser Firmen setzt für ihre Waren Grossisten- und Detaillistenpreise fest. Geht ein Groß- oder Kleinhändler von dem für ihn festgesetzten Preise ab, so verliert er nicht nur das Bezugsrecht dieses einen unvorschriftsmäßig verkauften Artikels, sondern auch aller anderen sogenannten Markenartikel. Auch beim Handel mit diesen Waren muß Zinsverlust und Risikoprämie soweit wie möglich heruntergedrückt werden, um einen Gewinn herausspringen zu lassen[1])." Und so werden indirekt alle beteiligten Handelskreise gezwungen, von ihren Kunden möglichst baldige Bezahlung zu verlangen.

Was nun in bezug auf die Verbesserung der Zahlungsbedingungen, wenn Einigkeit zwischen den Konkurrenten herrscht, getan werden kann, das zeigen die Zahlungsbedingungen des rheinisch-westfälischen Kohlensyndikats und des Eisensyndikats, die auch für fast alle Werke, die Stahl, Eisen, Blech und Draht fabrizieren, maßgebend sind. „Bis zum 15. des der Lieferung folgenden Monats" müssen alle Beträge von den Abnehmern „in bar" an das Syndikat, das dann „am folgenden Tage" die betreffenden Werke befriedigen kann, bezahlt werden. Das Kohlensyndikat stellt noch, im Gegensatz zu früher, folgende Zusatzbedingungen: „Abzug von Skonto wird nicht mehr bewilligt. Bei Verzögerung der Zahlung werden 5 % Verzugszinsen gerechnet. Wechsel werden nur ausnahmsweise und durchweg nur unter Anrechnung von Diskont und eventuellen Inkassospesen in Zahlung genommen[2])."

Weiterhin berichtet Oexmann von den strengen Zahlungsbedingungen der Ziegel- und Kalksyndikate, und über die Erfolge, die diese damit erzielt haben, äußert er sich (S. 20) folgendermaßen:

---

[1]) Oexmann, a. a. O., S. 14.

[2]) Oexmann, a. a. O., S. 45—48.

„Der Einfluß dieser Zahlungsweise auf das Bauhandwerk ist ein äußerst erfreulicher. Zunächst werden die weniger kapitalkräftigen Elemente davon abgeschreckt, Häuser zu bauen, da sie sich zu leicht der Gefahr aussetzen, plötzlich festzusitzen. ... Fast allgemein anerkannt wird auch, daß dieser Zwang, die Materialien pünktlich zu bezahlen, auch dahin erzieherisch gewirkt hat, daß die Handwerker pünktlicher bezahlt werden als früher."

Damit, daß im allgemeinen der Fabrikant oder Grossist auf den Handwerker oder Kaufmann einen Druck in bezug auf die Zahlungsbedingungen ausübt, wird, wie schon erwähnt, das Borgen des Konsumenten wohl eingeschränkt, aber keineswegs aus der Welt geschafft. Die Hauptarbeit, die Kreditverhältnisse zwischen Konsumenten, Kleinhandel und Handwerk zu bessern, bleibt nach wie vor den betreffenden Kleingewerbetreibenden selbst überlassen. Sie werden allerdings durch die oben besprochenen Maßnahmen der Fabrikanten und Grossisten nicht unwesentlich unterstützt, indem Fingerzeige gegeben werden, in welcher Richtung der Weg zur Besserung eingeschlagen werden soll und kann.

### c) Die Kleingewerbetreibenden.

Der Kleingewerbetreibende will gerade so wie ein Teil der Produzenten und Grossisten durch das Kreditieren seine Kunden in der Hand behalten. Wir haben aber soeben Beispiele angeführt, wo die Gesamtheit einiger Lieferanten sich dem Kreditieren verschließt. So soll es der Kleingewerbetreibende auch machen. Für ihn gilt es vor allem, kaufmännischer zu handeln. Nicht durch Gewährung von Kredit hält man für sich selbst die Kundschaft im allgemeinen vorteilhaft fest, sondern besonders durch pünktliche, gute und dabei billige Bedienung. Diese Tatsache ist, wie wir öfters beobachten konnten, in den Kreisen der Kleingewerbetreibenden nicht genügend bekannt, wie auch besonders der Umstand, daß das Borgsystem einer billigen Bedienung zum Teil hinderlich ist. In bezug auf diese beiden Punkte muß der Kleingewerbetreibende aufgeklärt werden. Und diese Aufklärung und Belehrung hätte von Vereinen und Innungen, wie besonders von den Handels- und Handwerkskammern, die die Interessenvertretung von Handel und Gewerbe darstellen, auszugehen.

In dieser Beziehung ist ja nun z. B. von den Handwerkskammern schon manches getan. Hier sei nur an die Veröffentlichung der beiden Umfragen, die die Gewerbekammer von Hamburg in den Jahren 1905 und 1907 an alle deutschen Handwerks- und Gewerbekammern gerichtet hat, erinnert[1]), „in welchen sie um Mitteilung bat, ob in den einzelnen Kammerbezirken bereits irgend welche Maßnahmen gegen das Borgunwesen getroffen sind". Es kamen aber Antworten, die da zeigten, „daß, obwohl das Borgen allgemein als ein Krebsschaden erkannt worden ist, man sich doch bisher über den Weg, der zur Beseitigung des Übels führt, seitens der Handwerks- und Gewerbekammern nicht klar ist, so daß aus diesen Gründen energische und zusammenhängende Maßnahmen zur Bekämpfung dieses Krebsschadens bisher noch nicht mit durchschlagendem Erfolg seitens der Kammern ergriffen worden sind".

„Von 70 Kammern, die befragt worden sind, haben 61 geantwortet[2])." Die übrigen neun hielten wohl die Beantwortung dieser Frage für nicht so brennend. Es betonen zwar in der ersten Rundfrage 23, in der zweiten 18 Kammern, daß direkte Maßnahmen bisher von ihnen noch nicht getroffen worden seien, 28 und 34 haben jedoch den beteiligten Kreisen durch Rundschreiben oder Vorträge oder Veröffentlichungen in der Presse Belehrung und Aufklärung gegeben. Die eigentliche Aufklärungsarbeit muß also hier noch in verstärktem Maße einsetzen, und es gilt darauf aufmerksam zu machen, daß auch der Kleingewerbetreibende im Kreditgeben zurückhaltender und vorsichtiger als bisher zu sein hat.

Weshalb kann denn, wie es so oft Minderbemittelten gegenüber vorkommt, der Hausbesitzer, der Wohnungen zu vermieten hat, oder der Besitzer von Grund und Boden, der sein Feld verpachtet, die Miete oder das Pachtgeld im voraus verlangen, obwohl nach bürgerlichem Recht Miete und Pacht postnumerando zu zahlen sind (BGB. § 551; 581, 2; 584). Auch hier ist vielerorts das Angebot von Pachtfeld und besonders von Wohnungen bisweilen ein großes. Der Grund dafür ist der, daß hier die Vorausbezahlung

[1]) Deutsches Handwerksblatt, a. a. O., Jhrg. 1907/8.

[2]) Deutsches Handwerksblatt, a. a. O., Jhrg. 1907, Heft 6, S. 102.

(wie an vielen Orten tatsächlich der Fall) herkömmliche Sitte ist, abgesehen davon, daß es sich hier meist um größere Summen handelt, deren eventueller Verlust schwer zu ertragen wäre.

Aber der Handels- und Gewerbestand, der doch den meisten Kunden nur Waren für verhältnismäßig geringe Beträge auf Borg verkauft, er kann sich wegen der kleinlichen Konkurrenzfurcht nicht dazu entschließen, seinen Kredit nur sicheren Kunden und nur auf ganz bestimmte Frist zu gewähren. Wie schon gesagt, hat hier die Arbeit der Innungen und Vereine zu beginnen. Wie der Großhändler und Fabrikant trotz der auch unter ihnen stattfindenden hetzenden Konkurrenz sich teilweise auf feste und von allen zu beachtende Zahlungsbedingungen geeinigt hat, so müssen auch die örtlichen Vertreter gleicher Branchen im Kleingewerbe eine Einigung herbeiführen und möglichst einheitliche Zahlungsbedingungen festsetzen.

Vor allem gilt es, das Publikum darauf aufmerksam zu machen, daß Barzahlung die Regel und Kredit nur die Ausnahme ist, daß der Kredit aber nicht über einen Monat, keinesfalls über ein Vierteljahr hinaus gewährt werden kann. Um nun auch das Publikum dazu anzureizen, möglichst nur gegen Barzahlung zu kaufen, wird es allerdings nötig sein, daß ihm eine Vergünstigung bei Barzahlung durch Gewährung eines Rabattes von der Kaufsumme eingeräumt wird[1]).

Über die Vorteile der Rabattgewährung schreibt Oexmann folgendes (a. a. O. S. 15/16):

„Von seiten der Gegner des Rabattsystems wird oft behauptet, die Qualität der Ware müsse bei solcher Rabattgewährung unbedingt leiden, wenn nicht die Preise erhöht würden. Nun überlege man sich aber den Nutzen, den der Geschäftsmann durch den Rabatt hat. Von jedem Warenposten, den er verkauft, erhält er z. B. 4 % weniger, für jeden Posten, den er jetzt, statt nach zwei

---

[1]) Schönitz (a. a. O., S. 31) weist darauf hin, daß schon Schulze-Delitzsch betont habe, daß die Mitglieder einer Genossenschaft kein Interesse daran haben, bar zu bezahlen, wenn ihnen die Waren bei Barzahlung gleich teuer wie auf Borg verkauft werden, sondern daß es dann ihr Vorteil ist, wenn mit der Bezahlung möglichst lange gewartet wird. Das gleiche gilt nach unserem Dafürhalten auch für Kleingewerbetreibende und Konsumenten.

Monaten, sofort bezahlen kann, zahlt er 2 % weniger als früher. Sieht man von der eigentlich mit mehreren Prozenten in Anrechnung zu bringenden Risikoprämie ab, bei deren Berücksichtigung man schon jetzt einen Gewinn erzielte, so ergibt sich ein Verlust von 2 %. Nun muß man aber berücksichtigen, um wieviel sich die Umschlagsfähigkeit des Geschäftes vermehrt dadurch, daß Ausstände täglich eingehen. Theoretisch wäre die Vergrößerung der Umschlagsfähigkeit ja unbegrenzt, in der Praxis aber kann man nach Schätzung sachkundiger Händler annehmen, daß ein Kolonialwarengeschäft bei völlig durchgeführter Barzahlung acht- bis zehnfachen Umschlag des Kapitals erzielen kann, während beim Borgsystem drei- bis fünfmal die Regel ist. Nimmt man also an, daß der Umsatz sich verdoppelt bei Einführung der Barzahlung, Gewährung von Rabatt und Ausnutzung des Skontos, so wird der Geschäftsertrag, wenn man einen durchschnittlichen Gewinn von 10 % vom Umsatz annimmt, schon um die Hälfte größer. Dies möge ein Zahlenbeispiel erläutern. Ohne Rabatt und Skonto sieht die Bilanz des Krämers wie folgt aus:

| | |
|---|---|
| Einnahmen 1100 M. | Ausgaben 1000 M. |
| | Gewinn 100 „ |

Jahresgewinn 100 M.

Unter Einsetzung des Rabattes und Skontos ergibt sich folgendes Bild:

Gesamtumsatz 2000 M.

| | |
|---|---|
| Einnahmen 2200 M. | Ausgaben 2000 M. |
| Rabatt 4 % 88 „ | Skonto 2 % 40 „ |
| 2112 M. | 1960 M. |
| | Gewinn 152 „ |
| | 2112 M. |

Jahresgewinn 152 M.“

Im Anschluß an diese Ausführungen seien noch einige Bemerkungen gemacht, die deren Wert etwas einschränken werden. Die Frage der Vergrößerung der Umschlagsfähigkeit des Betriebskapitals ist schon erörtert, und zwar mit dem Resultate, daß ein offenes Ladengeschäft leichter als ein Handwerksbetrieb seinen Umschlag beschleunigen kann; jedoch muß bemerkt werden, daß

eine Erhöhung der Umschlagsfähigkeit, wie in dem von Oexmann angegebenen Beispiele eine Verdoppelung, meist mit Unkosten verknüpft ist. In dem angeführten Beispiele haben diese jedoch keine Berücksichtigung gefunden. Sie lassen, wenn sie in die Berechnung eingesetzt würden, das Ergebnis in einem etwas ungünstigeren Licht erscheinen.

Was nun die Frage anbelangt, ob der gewährte Rabatt in seiner vollen Höhe auf den Preis der Waren aufgeschlagen wird oder nicht, so ist ein allgemein gültiges Urteil unmöglich zu finden.

In einem Militär-Bekleidungsgeschäft, das, wie wir gefunden haben, bei Barzahlung einen Rabatt in der auffallenden Höhe von $33^1/_3$ % gibt, kann nur ein ganz verschwindend geringer Teil des Rabattes in den Preisen der Waren nicht vorher einkalkuliert sein, und die Bäcker, die 15 % auf Backwaren geben, werden eben die Größe oder die Qualität ihrer Waren entsprechend ändern.

Bei Artikeln, die das Publikum nach Preis und Qualität genau kennt, wird, wie uns versichert ist, der Rabatt vom Geschäftsmann getragen, dann allerdings dieser Verlust wieder in den Preis von anderen, meist besseren oder Luxuswaren, einkalkuliert.

Das heutzutage Maßgebende für die Rabattgewährung ist u. E. das, daß das Publikum bis in die höchsten Schichten hinauf einen Rabatt beim Einkauf verlangt, und daß ein Geschäftsmann, der vorwärtskommen will, sich eben nach dem Wunsche des Publikums zu richten hat, und daß er bei den Vorteilen, welche die durch die Rabattgewährung angeregte Barzahlung für ihn hervorruft, in der Regel sich auch gern danach richten wird.

In Handwerksbetrieben haben wir allerdings, abgesehen von Fleischern und Bäckern, nur hier und dort eine Rabattgewährung gefunden. Meistens wurde uns erklärt, daß nur auf ausdrücklichen Wunsch ein Nachlaß von 2 % gewährt wird. Wir können ein solches Verfahren nicht billigen, weil eine gewisse Gleichmäßigkeit als Geschäftsprinzip herrschen muß. Ist dies nicht der Fall, so kommt es vor, daß ein und dieselbe Person heute unter Rabattabzug und morgen ohne einen solchen Zahlungen leistet; man braucht nur an den Fall zu denken, daß sie das zweitemal nicht persönlich, sondern durch einen Dritten die Zahlungen ausführen

läßt. Der Rabatt muß, was sich hieraus ergibt, wenn er als ein wirksames Mittel gegen das Borgsystem angesehen sein will, regelmäßig und freiwillig vom Handwerker und Geschäftsmann dem Publikum angeboten werden.

Wenn man nun auch sagen muß, daß, je höher der bei Barzahlung gewährte Rabatt ist, um so eher auch das Publikum sich zur Barzahlung bequemen wird, so muß doch von Geschäften und Betrieben gleicher Branchen ein gleich hoher Rabatt gewährt werden, damit auch hier ein Überbieten in der Rabattgewährung vermieden wird.

Der Inhaber eines Konfektionsgeschäftes erklärte uns, daß es ihm nicht möglich wäre, die durch Barzahlung des Publikums erzielten Vorteile mit mehr als 2 % zu vergüten. Ob dieser Satz im allgemeinen als das normale Maß zu gelten hat, entzieht sich unserer Beurteilung.

Die Auszahlung des Rabattes geschieht in den verschiedensten Formen. Entweder wird der Rabattbetrag direkt von der Einkaufssumme abgezogen und in bar ausgezahlt, oder es werden Marken entsprechenden Wertes ausgehändigt, deren Betrag bei späterem Kauf in Zahlung genommen wird, oder der Rabatt wird, sobald er eine bestimmte Höhe erreicht hat, in bar ausgezahlt.

Letztere Form ist bei den sogenannten Rabattsparvereinen üblich. Sie hat den Vorteil, daß die von allen Mitgliedern des Vereins gewährten gleichen Marken so lange aufgesammelt werden müssen, bis der Betrag des gewährten Rabattes 5, 10 oder 20 Mark beträgt. Durch diese Zahlungsart kommt dem Konsumenten die Annehmlichkeit des Rabattes viel besser zum Bewußtsein, als wenn er bei jedem Einkauf nur einen kleinen, unansehnlichen Geldbetrag vergütet erhält, und sie bezweckt, daß das Publikum durch das Aufsammeln der Marken zur Sparsamkeit und besonders zur Barzahlung erzogen wird, und daß man beim Einkauf Geschäfte, die an Rabattsparvereinen beteiligt sind, bevorzugt.

Die Rabattsparvereine Deutschlands haben sich zu einem Verbande zusammengeschlossen, der neben der Interessenvertretung der einzelnen Vereine und Mitglieder es als seine vornehmste Aufgabe betrachtet, „durch Zusammenschluß der einzelnen aus selb-

ständigen Kaufleuten und Gewerbetreibenden bestehenden gemeinnützigen Rabattsparvereine die Entwicklung des Barverkehrs zu fördern“[1]).

Die Entwicklung der Rabattsparvereine ist in kleineren und mittleren Städten schneller vor sich gegangen als in größeren. Es gehören ihnen als Mitglieder die Vertreter sämtlicher Branchen an, jedoch „relativ gering ist die Beteiligung der Fleischer, Bäcker, Konfektionäre, Schneider und Blumenhändler“[1]), die entweder wegen der verhältnismäßig großen oder kleinen Beträge, wie dies beim Schneider und Konfektionär z. B. bei Neuanfertigung oder bei Reparaturen von Kleidungsstücken der Fall ist, den Rabatt bei Barzahlung von der Kaufsumme sofort abziehen, oder die, wie es die Bäcker tun, um die Kundschaft dauernd an sich zu fesseln, besondere, nur auf den Ausgeber lautende Marken, die von diesem allein eingelöst werden, verabreichen. Der Verband, dem 1904 62 Vereine mit 12000 Mitgliedern angehörten, ist im Laufe der Jahre schnell gewachsen, so daß er schon 1909 305 Vereine mit 54773 Mitgliedern zählte[2]).

Im Jahre 1908 wurden allein von dem Rabattsparverein in Halle a. d. S., der damals 1087 Mitglieder besaß, 885510 Mark als Rabatt ausgezahlt, was einem Umsatz von 17¾ Millionen entspricht. 1909 betrug die Gesamtauszahlung von Rabatt innerhalb des Verbandes 30 Millionen Mark[2]). „Im ganzen schätzt der Generalsekretär des Verbandes den Umsatz aller in Deutschland bestehenden Rabattsparvereinsmitglieder auf 680 Millionen Mark, was einer Rabattgewährung von 34 Millionen Mark entspricht[2]).“

Mit den gemeinnützigen Rabattsparvereinen sind nun nicht zu verwechseln die sogenannten wilden Rabattsparvereine, die zwar auch die Barzahlung fördern, die aber, da sie Erwerbsunternehmungen sind, den an den betreffenden Gesellschaften beteiligten Handwerkern und Kaufleuten eine doppelte Last, nämlich zunächst eine Rabattsumme und außerdem noch einen Betrag, der dem Unternehmen zugute kommt, auflegen.

Ein für dieses Rabattsystem typisches Beispiel möge hier aus der Deutschen Rabattsparvereins-Zeitung (1912, S. 88) angeführt

[1]) Handw. d. Staatsw., a. a. O., VII, S. 1 und 4.

[2]) Handw. d. Staatsw., a. a. O., VII, S. 3 und 4.

sein. „In Essen a. d. R. gibt ein dortiger Drucker H. L. Geck ein neues Rabattsystem heraus, das in folgender Art Geschäfte zu machen sucht. Die Geschäftsleute am Platze werden durch Unterschrift zu verpflichten gesucht, monatlich 5 Mark an G. zu zahlen, also jährlich 60 Mark. Hiergegen liefert G. an sämtliche Haushaltungen in Essen perforierte Rabattkupons. Hat nun z. B. ein Käufer in einem Geschäft, das sich dieser findigen Sache angeschlossen hat, einen Kauf in der Höhe von 1 Mark vorgenommen, so zahlt er nur 95 Pfennige und gibt für die weiteren 5 Pfennige den Geckschen Rabattkupon in Zahlung. Einen Wert hat somit die Marke überhaupt nicht, nur daß der Geschäftsmann der Firma den Verdienst, die Marken und die Unkosten bezahlt."

Der erste gemeinnützige Rabattsparverein wurde nun 1898 in Hannover gegründet, nachdem schon 1877 Dr. Löwenthal in einer kleinen Schrift, zu der Schultze-Delitzsch das Vorwort geschrieben hat, allerdings in Form einer Ausgabenversicherung, wie sie sich in England bewährt haben soll, dazu angeregt hatte.

„Die in London gebildete Ausgabenversicherung hat es sich zur Aufgabe gestellt, das für die täglichen Lebensbedürfnisse verausgabte Geld nach Ablauf einer gewissen Zeit wieder zurückzuerstatten, so daß diese Ausgaben keine bleibenden, für den Ausgeber verlorenen mehr sind, sondern nur noch temporäre Auslagen. Sie erreicht diesen Zweck, indem sie den bei Bareinkäufen zu gewährenden Kassaskonto von 5 % im voraus sammelt und durch Zinseszinsen bei richtiger Kapitalanlage nach einer Reihe von Jahren verzwanzigfacht[1])."

Zu diesem Zwecke werden von der Gesellschaft an die beteiligten Kaufleute und Handwerker Kupons im Nennwerte von 5 bis 100 Pfennige für 5 % des Nennwertes verkauft. Diese 5 % entsprechen dem Rabatt, der den Kunden gegeben wird. Der Kaufmann seinerseits verabreicht diese Kupons ganz so wie die Marken beim Rabattsparverein beim Einkaufe an das Publikum. Besitzt der Konsument Kupons im Nennwerte von 100 Mark, so tauscht er dieselben bei der Gesellschaft gegen eine Schuldverschreibung zu demselben Werte ein.

---

[1]) Löwenthal, Die Ausgabenversicherung, Berlin 1877, S. 5.

Die durch Verkauf von Kupons an die Händler einkommenden Gelder werden sicher angelegt und werden sich durch Zins und Zinseszinsen innerhalb von 62 Jahren mehr als verzwanzigfachen, also mindestens den Nennwert der Kupons und damit auch den der Schuldverschreibung erlangt haben. Die Kosten für Verwaltung werden gedeckt durch vorherigen Abzug von 10 % der eingekommenen Gelder und durch den Überschuß der Zinseszinsen nach 75 Jahren über den Nennwert der in einem Jahre eingelösten Kupons.

Die Rückzahlung der von der Versicherung ausgegebenen Schuldverschreibungen soll nun folgendermaßen vor sich gehen: Die in einem Jahre ausgegebenen Schuldverschreibungen müssen innerhalb von 75 Jahren zum Nennwerte zurückgezahlt werden. Es finden jährlich zwei Auszahlungen statt, deren Höhe sich nach der Anzahl der ausgegebenen Schuldverschreibungen richtet. Zuerst werden natürlich nur geringe Beträge, später aber ganz beträchtliche zur Auszahlung kommen. Aus der ganzen Serie wird die vorher bestimmte Anzahl der Schuldverschreibungen jedesmal ausgelost, so daß jemand, wenn er Glück hat, den vollen Betrag der im vorigen Jahre gemachten Einkäufe schon im folgenden zurückerhalten kann, daß aber alle Beträge innerhalb der nächsten 75 Jahre zurückgezahlt werden müssen. Die Rückzahlung kann auch schon bei Bedarf, ehe die betreffenden Schuldscheine zur Auslosung gekommen sind, stattfinden, dann natürlich nur zu dem durch Zins und Zinseszins entsprechend erhöhtem Werte. Beifolgende Tabelle möge die Ausführbarkeit des Gesagten erläutern[1]):

### Tabelle für die Ausgabenversicherung.

„Die Gesellschaft verkauft (durch die Kupons an die Händler und Handwerker) einen auf 100 Mark lautenden und mit 100 Mark zurückzuzahlenden Schuldschein für 5 Mark — 10000 Schuldscheine à 100 Mark — = 1000000 nominell = 50000 — effektiv, ab 10 % vorweg für Kosten und Gewinn der Gesellschaft = 5000 — bleiben restlich rein 45000 Mark, die durch Zinseszinsen auf

[1]) cf. Löwenthal, a. a. O., Anlage.

1 000 000 gebracht, innerhalb von 75 Jahren durch 150 halbjährliche Ziehungen verlost werden sollen."

| Jahre | Kapital | Zinsen à 5% p. a. | Totale | Verloste Schuldscheine Stück | Betrag derselben in M. | Restbetrag zur weiteren Verwaltung M. |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 45 000,00 | 2 250,00 | 47 250,00 | 4 | 400,00 | 46 850,00 |
| 2 | 46 850,00 | 2 342,50 | 49 192,50 | 2 | 200,00 | 48 992,50 |
| 3 | 48 992,50 | 2 449,60 | 51 444,10 | 2 | 200,00 | 51 242,10 |
| 4 | 51 242,10 | 2 562,10 | 53 804,20 | 2 | 200,00 | 53 604,20 |
| 5 | 53 604,20 | 2 680,20 | 56 284,40 | 2 | 200,00 | 56 084,40 |
| 6 | 56 084,40 | 2 804,20 | 58 888,60 | 2 | 200,00 | 58 688,60 |
| 7 | 58 688,60 | 2 934,40 | 61 623,00 | 2 | 200,00 | 61 423,00 |
| 8 | 61 423,00 | 3 071,15 | 64 494,15 | 2 | 200,00 | 64 294,15 |
| 9 | 64 294,15 | 3 214,70 | 67 508,85 | 2 | 200,00 | 67 308,85 |
| 10 | 67 308,85 | 3 365,40 | 70 674,25 | 2 | 200,00 | 70 474,25 |
| 11 | 70 474,25 | 3 523,70 | 73 997,95 | 2 | 200,00 | 73 797,95 |
| 12 | 73 797,95 | 3 689,85 | 77 487,80 | 2 | 200,00 | 77 287,80 |
| 13 | 77 287,80 | 3 864,35 | 81 152,15 | 2 | 200,00 | 80 952,15 |
| 14 | 80 952,15 | 4 047,60 | 84 999,75 | 2 | 200,00 | 84 799,75 |
| 15 | 84 799,75 | 4 239,95 | 89 039,70 | 2 | 200,00 | 88 839,70 |
| 16 | 88 839,70 | 4 442,95 | 93 282,65 | 2 | 200,00 | 93 085,65 |
| 17 | 93 085,65 | 4 654,25 | 97 739,90 | 2 | 200,00 | 97 539,90 |
| 18 | 97 539,90 | 4 876,95 | 102 416,85 | 2 | 200,00 | 102 216,85 |
| 19 | 102 216,85 | 5 110,80 | 107 327,05 | 2 | 200,00 | 107 127,05 |
| 20 | 107 127,05 | 5 356,35 | 112 483,40 | 2 | 200,00 | 112 283,40 |
| 21 | 112 283,40 | 5 614,15 | 117 897,55 | 2 | 200,00 | 117 697,55 |
| 22 | 117 697,55 | 5 884,85 | 123 582,40 | 2 | 200,00 | 123 382,40 |
| 23 | 123 382,40 | 6 169,10 | 129 551,50 | 2 | 200,00 | 129 351,50 |
| 24 | 129 351,50 | 6 467,55 | 135 819,05 | 2 | 200,00 | 135 619,05 |
| 25 | 135 619,05 | 6 780,95 | 142 399,00 | 2 | 200,00 | 142 199,00 |
| 26 | 142 199,00 | 7 109,95 | 149 308,95 | 2 | 200,00 | 149 108,95 |
| 27 | 149 108,95 | 7 455,40 | 156 564,35 | 2 | 200,00 | 156 364,35 |
| 28 | 156 364,35 | 7 818,20 | 164 182,55 | 2 | 200,00 | 163 982,55 |
| 29 | 163 982,55 | 8 199,10 | 172 181,65 | 2 | 200,00 | 171 981,65 |
| 30 | 171 981,65 | 8 599,05 | 180 580,70 | 2 | 200,00 | 180 380,70 |
| | Verlost und ausgezahlt . . . | | | 62 | 6 200,00 | |

| Jahre | Kapital | Zinsen à 5% p. a. | Totale | Verloste Schuldscheine Stück | Betrag derselben in M. | Restbetrag zur weiteren Verwaltung M. |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Übertrag . . . | | 62 | 6 200,00 | |
| 31 | 180 380,70 | 9 019,00 | 189 399,70 | 2 | 200,00 | 189 199,70 |
| 32 | 189 199,70 | 9 459,95 | 198 659,65 | 4 | 400,00 | 198 259,65 |
| 33 | 198 259,65 | 9 912,95 | 208 172,60 | 4 | 400,00 | 207 772,60 |
| 34 | 207 772,60 | 10 388,60 | 218 161,20 | 4 | 400,00 | 217 761,20 |
| 35 | 217 761,20 | 10 888,00 | 228 649,20 | 4 | 400,00 | 228 249,20 |
| 36 | 228 249,20 | 11 412,45 | 239 661,65 | 4 | 400,00 | 239 261,65 |
| 37 | 239 261,65 | 11 963,05 | 251 224,70 | 4 | 400,00 | 250 824,70 |
| 38 | 250 824,70 | 12 541,20 | 263 365,90 | 4 | 400,00 | 262 965,90 |
| 39 | 262 965,90 | 13 148,25 | 276 114,15 | 4 | 400,00 | 275 714,15 |
| 40 | 275 714,15 | 13 785,70 | 289 499,85 | 4 | 400,00 | 289 099,85 |
| 41 | 289 099,85 | 14 454,95 | 303 554,80 | 4 | 400,00 | 303 154,80 |
| 42 | 303 154,80 | 15 157,70 | 318 312,50 | 4 | 400,00 | 317 912,50 |
| 43 | 317 912,50 | 15 895,60 | 333 708,10 | 4 | 400,00 | 333 308,10 |
| 44 | 333 308,10 | 16 665,40 | 349 973,50 | 4 | 400,00 | 349 573,50 |
| 45 | 349 573,50 | 17 478,65 | 367 052,15 | 4 | 400,00 | 366 652,15 |
| 46 | 366 652,15 | 18 332,60 | 384 984,75 | 4 | 400,00 | 384 584,75 |
| 47 | 384 584,75 | 19 229,20 | 403 813,95 | 4 | 400,00 | 403 413,95 |
| 48 | 403 413,95 | 20 170,65 | 423 584,60 | 4 | 400,00 | 423 184,60 |
| 49 | 423 184,60 | 21 159,20 | 444 343,80 | 4 | 400,00 | 443 943,80 |
| 50 | 443 943,80 | 22 197,15 | 466 140,95 | 4 | 400,00 | 465 740,95 |
| 51 | 465 740,95 | 23 287,00 | 489 027,95 | 4 | 400,00 | 488 627,95 |
| 52 | 488 627,95 | 24 431,25 | 513 056,20 | 4 | 400,00 | 512 656,20 |
| 53 | 512 656,20 | 25 632,80 | 538 289,00 | 4 | 400,00 | 537 889,00 |
| 54 | 537 889,00 | 26 894,45 | 564 783,45 | 4 | 400,00 | 564 383,45 |
| 55 | 564 383,45 | 28 219,65 | 592 603,10 | 4 | 400,00 | 592 203,10 |
| 56 | 592 203,10 | 29 610,15 | 621 813,25 | 4 | 400,00 | 621 413,25 |
| 57 | 621 413,25 | 31 070,75 | 652 484,00 | 4 | 400,00 | 652 084,00 |
| 58 | 652 084,00 | 32 604,20 | 684 798,20 | 4 | 400,00 | 684 398,20 |
| 59 | 684 398,20 | 34 219,75 | 718 612,95 | 4 | 400,00 | 718 212,95 |
| 60 | 718 212,95 | 35 910,60 | 754 123,55 | 4 | 400,00 | 753 723,55 |
| 61 | 753 723,55 | 37 686,15 | 790 409,70 | 6 | 600,00 | 789 809,70 |
| | | Verlost und ausgezahlt . . . | | 186 | 18 600,00 | |

| Jahre | Kapital | Zinsen à 5% p. a. | Totale | Verloste Schuldscheine Stück | Betrag derselben in M. | Restbetrag zur weiteren Verwaltung M. |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Übertrag . . . | | 186 | 18 600,00 | |
| 62 | 789 809,70 | 39 490,45 | 829 300,15 | 6 | 600,00 | 828 700,15 |
| 63 | 828 700,15 | 41 435,00 | 870 135,15 | 6 | 600,00 | 869 535,15 |
| 64 | 869 535,15 | 43 476,75 | 913 011,90 | 6 | 600,00 | 912 411,90 |
| 65 | 912 411,90 | 45 620,55 | 958 032,45 | 6 | 600,00 | 957 432,45 |
| 66 | 957 432,45 | 47 871,60 | 1 005 304,05 | 6 | 600,00 | 1 004 704,05 |
| 67 | 1 004 704,05 | 50 235,20 | 1 054 939,25 | 284 | 28 400,00 | 1 026 539,25 |
| 68 | 1 026 539,25 | 51 326,95 | 1 077 866,20 | 1 000 | 100 000,00 | 977 866,20 |
| 69 | 977 866,20 | 48 893,30 | 1 026 759,50 | 1 000 | 100 000,00 | 926 759,50 |
| 70 | 926 759,50 | 46 337,95 | 973 096,45 | 1 000 | 100 000,00 | 873 096,45 |
| 71 | 873 096,45 | 43 654,20 | 916 751,25 | 1 100 | 110 000,00 | 806 751,25 |
| 72 | 806 751,25 | 40 337,55 | 847 088,80 | 1 100 | 110 000,00 | 737 088,80 |
| 73 | 737 088,80 | 36 854,40 | 773 943,20 | 1 100 | 110 000,00 | 663 943,20 |
| 74 | 663 943,20 | 33 197,15 | 697 140,35 | 1 100 | 110 000,00 | 587 140,35 |
| 75 | 587 140,35 | 29 357,00 | 616 497,35 | 2 100 | 210 000,00 | 406 497,35 |
| | Verlost und ausgezahlt . . . | | | 10 000 | 1 000 000,00 | |

Es bleiben also zu Ende des 75. Jahres, nach vollständiger Auszahlung von 1 Million Mark aus den ursprünglichen 45 000 Mark, noch 406 497,35 Mark rein übrig.

Die Verwaltung der Gesellschaft, die Anlage der Gelder und die jährlich zweimal stattfindenden Auslosungen soll ein Aufsichtsrat, gewählt aus der Mitte der beteiligten Kaufmanns- und Handwerkerkreise, verstärkt durch Vertreter der Handels- und Handwerkskammer, unter Hinzuziehung eines vom Staate zu ernennenden Kommissars überwachen. Diese Ämter sind Ehrenämter.

Welche Vorteile würde nun eine solche Ausgabenversicherung in bezug auf das Borgsystem bringen? Das Publikum soll also, wenn es seine Einkäufe gegen Barzahlung bei den an der Versicherung beteiligten Kaufleuten und Handwerkern macht, zunächst alle seine Ausgaben im Laufe der Zeit zurückerstattet er-

halten, und es kann damit, wenn es auch die Rückzahlungen vielleicht nicht für sich selbst ausnutzt, doch für die Nachkommen ein entsprechendes Erbe hinterlassen. Damit würde auf der einen Seite der Konsum und die Produktion gefördert, weil ja das zum Konsum verbrauchte Geld für den einzelnen nicht verloren geht, sondern nur eventuell 75 Jahre unkündbar aus der Hand gegeben ist, später also einen vermehrten Konsum herbeiführen könnte. Auf der anderen Seite aber würde mehr als sonst der Konsum im rechten Verhältnis zum Verdienste stehen, da ja, wenn auf Borg gekauft wird, keine Kupons vom Kaufmann verabreicht werden.

Dem an der Gesellschaft beteiligten Händler und Handwerker „sichert" ganz ohne Risiko die Mitgliedschaft „einen Barverkauf an Stelle der sonstigen Zeitverkäufe, Buchschulden, schlechten Schulden usw., und es gewährt ihm einen so hohen Grad von Empfehlung und führt ihm einen derartigen Kundenkreis zu, wie er ihn durch alle möglichen — und sehr kostspieligen! — Annoncen und Reklamen nicht zu erzielen vermöchte. Sein Name figuriert in den Listen der Gesellschaft, welche jedem Konsumenten gratis ausgefolgt werden und über ganz Deutschland verbreitet sind[1])."

Wenn nun auch die Einführung einer solchen Ausgabenversicherung für den Konsumenten, Handwerker und Kaufmann so manchen beachtenswerten Vorteil bringen würde, so hat sich doch die Idee, die Löwenthal entwickelt und angeregt hat, unseres Wissens in Deutschland nirgends verwirklicht, sondern man ist zu dem ähnlichen, aber sehr viel einfacheren Gedanken, dem System der Rabattsparvereine, übergegangen. Die Idee Löwenthals war zu großzügig, und es haben sich keine Männer aus der Praxis gefunden, die sie zu verwirklichen wagten, aus Furcht vielleicht, daß das Risiko der Verwaltung der Gesellschaft, wenn sie beim Publikum nicht den nötigen Anklang finden und nach einigen Jahren eingehen würde, für einige wenige zu groß sei, daß aber, abgesehen von so mancher anderen Schwierigkeit, die Mehrzahl der Kaufleute sich nur beteiligt hätte, wenn die Gesellschaft auch wirklich florierte. Es ist wohl auch sicher, daß ein großer Teil der Konsumenten, besonders auch die arbeitenden Klassen, sich von einer solchen Ausgabenversicherung fernhalten würden, weil

[1]) Löwenthal, a. a. O., S. 8.

sie lieber eine geringere Vergütung der Rabattspar- oder Konsumvereine im Jahre ein oder mehrere Male nehmen, als den größeren Betrag der Ausgabenversicherung, den doch die Mehrzahl ihren Erben hinterlassen muß, weil sie die Auszahlung nicht mehr erlebt.

Immerhin verdient die von Löwenthal ausgegangene Idee Beachtung. Sie zeigt jedenfalls einen jener Wege, auf den man zu einer Gewöhnung des Publikums an die Barzahlung gelangen kann.

Ein weiteres Mittel zur Abstellung der geschilderten Mißstände des Borgsystems dürfte besonders für den Handwerksbetrieb in der Einführung einer exakten kaufmännischen Buchführung, auf Grund deren eine schnelle Rechnungsausschreibung ermöglicht wird, liegen, wobei allerdings der kleine Handwerker von Vereinen und Interessenvertretungen durch Aufklärung und Belehrung eine tatkräftige Unterstützung finden müßte.

In früherer Zeit wurde meist nur auf die technische Ausbildung der Handwerker Wert gelegt, die kaufmännische aber häufig gänzlich vernachlässigt; sie mußte sich dann jeder selbst aneignen. Es mag bei einer ungenügenden, mangelhaften und unübersichtlichen Buchführung für einen im Schreiben und Lesen Geübten schon schwierig sein, sich aus diesem Zahlenwirrwarr herauszufinden, um wieviel mehr aber erst für den einfachen Handwerker, der in diesen Künsten nicht allzusehr bewandert ist.

Auch soll es sogar heute noch vorkommen, daß Handwerker überhaupt keine Buchführung haben. „Als krasses Beispiel“ dafür sei aus dem Jahresbericht 1903 der Handwerkskammer zu Kaiserslautern angeführt, „daß ein Spengler- und Installateurmeister für eine Brauerei länger als dreißig Jahre gearbeitet hat, ohne jemals Rechnung zu stellen, und bei endlicher Rechnungsstellung war die ursprüngliche Arbeit drei- bis viermal bereits umgearbeitet. ... Zur Charakterisierung dieses sonst technisch sehr geschäftstüchtigen Handwerkertyps“ sei „angeführt, daß die rechnerischen Unterlagen dieser Abrechnung mit Kreide auf Blechtafeln notiert waren, welche auf dem Speicher standen“[1]). Solche Zustände sind doch in der Tat tief bedauerlich, und auch hier hat die Arbeit der Innungen und Kammern einzusetzen, um dem Handwerkerstande

[1]) Deutsches Handwerksblatt, a. a. O., 1907, H. 6, S. 104.

aufzuhelfen. Ein gleiches gilt natürlich auch für den kleinen Kaufmann.

In richtiger Erkenntnis des Wertes einer geordneten Buchführung hat der IX. Handwerks- und Gewerbekammertag auf einer Vollversammlung in Breslau in einer Resolution, die sich gegen das Borgunwesen richtet, folgenden Passus aufgenommen: „Der IX. Handwerks- und Gewerbekammertag empfiehlt besonders den Handwerkskammern als Mittel zur Bekämpfung des Borgunwesens die Einrichtung von Buchführungskursen, nicht nur für den Handwerker, sondern auch ganz besonders für deren Frauen und Töchter[1])."

Was nun von den einzelnen Handwerkskammern in dieser Beziehung bisher geschehen ist, haben wir nicht erschöpfend festzustellen vermocht. Jedenfalls hat die Handwerkskammer in Halle besondere Beamte, die den Handwerksmeistern auf ihren Wunsch die Bücher in Ordnung bringen.

Der Handwerker schreibt alle Ausgaben und Einnahmen der Reihe nach in ein besonderes Buch, und der Beamte macht dann von Zeit zu Zeit Übertragungen in das Hauptbuch und die jährlichen Abschlüsse. Ob allerdings die betreffenden Handwerksmeister von diesem Verfahren sehr viel Nutzen haben, das bleibt dahingestellt. So z. B. lernen sie selbst hier wohl kaum die Buchführung, wie wir das in der Tat bestätigt fanden. Der eine Umstand wird allerdings seine Wirkung nicht verfehlen, nämlich der, daß so in jedem Jahre dem Handwerksmeister zahlenmäßig vor Augen geführt wird, wieviel er im Jahre verdient hat, und wieviel er hätte verdienen können, wenn er in der Gewährung von Kredit vorsichtiger gewesen wäre.

Man könnte nun die Frage aufwerfen, ob man den Handwerksmeister nicht gesetzlich zwingen soll zur Buchführung, etwa nach dem Vorbild des Kaufmanns, wie es „der Deutsche Bund für Handel und Gewerbe durch eine Petition an den Reichstag im Jahre 1905"[2]) beantragt hat. Diese Maßregel ist u. E. zu verwerfen. Als Begründung dafür gibt Dr. Oexmann an, weil sie „nicht ohne ungerechte Härte gegen manchen alten Handwerks-

[1]) Deutsches Handwerksblatt, a. a. O., 1908, S. 77.

[2]) Oexmann, a. a. O., S. 23.

meister wäre, der seiner ganzen Ausbildung nach nicht in der Lage ist, Bücher zu führen, und sich auch die nötige kaufmännische Hilfe nicht halten kann. ... Die Gelegenheit, sich die mangelnden kaufmännischen Kenntnisse anzueignen, mehren sich aber von Jahr zu Jahr. Fortbildungsschulen, Meisterkurse und Wanderlehrer sorgen dafür, daß auch ältere Handwerker Gelegenheit haben, diesbezügliche Lücken in ihrem Wissen auszufüllen."

Für die kaufmännische Ausbildung des Nachwuchses im Handwerkerstand ist ja durch Fortbildungsschulen mit und ohne Schulzwang in hohem Maße gesorgt. In diesen Schulen, die Einrichtung von Kommunen, Innungen oder auch Vereinen sind, wird besonders Deutsch, Rechnen und Zeichnen gelehrt, wobei im deutschen Unterricht auf die Ausbildung in Geschäftskunde, und im Rechnen besonders auf die Buchführung und die Preiskalkulation großes Gewicht gelegt wird.

Aber bei der Gewöhnung an eine gute kaufmännische Buchführung darf nicht stehen geblieben werden. Es muß vielmehr auf Grund derselben auch eine pünktliche und regelmäßige Rechnungssendung erfolgen. Beide Momente werden, wie übrigens überall zugegeben wurde, einen erheblichen Einfluß auf die Einschränkung des Borgsystems haben. Dieser Einfluß wird dann noch um so mehr erhöht werden, je mehr der Kleingewerbetreibende hier in geschickter Weise von den berufenen korporativen Interessevertretungen, wie wir des Näheren zeigen werden, unterstützt wird.

In Wirklichkeit kommt es heutzutage gar nicht selten vor, und das wurde uns auch von Handwerkern in vielen Fällen bestätigt, daß die Kundschaft ein oder auch mehrere Male vergeblich um Zustellung der Rechnung bitten muß. Die üblichen Redewendungen, mit denen man meist abgefertigt wird, sind dann etwa folgende: „Ach, mit Ihrer Rechnung, da hat es schon Zeit, Sie laufen mir nicht davon," oder: „Ach, ich bitte Sie, jetzt ist es mir nicht möglich, ich habe soviel zu tun, daß ich nicht dazu komme, um zu schreiben, ich werde schon kommen, nur jetzt nicht."

Es ist ja schon richtig, daß die Handwerker selbst bei geordneter Buchführung häufig nicht zum Rechnungsausschreiben kommen; der Grund dafür ist zuweilen in der Überhäufung mit

Arbeiten zu suchen. Und doch gilt es besonders für den Handwerker, kaufmännischer zu wirtschaften.

Kaufleute unter sich schicken oft genug, noch ehe die Lieferung abgeht, oder zum mindesten gleichzeitig mit dieser, die Rechnung dem Besteller zu. Der Handwerker sollte es so ähnlich machen. Die Rechnung soll möglichst der abzuliefernden Arbeit beigegeben werden oder monatlich, spätestens aber vierteljährlich ausgeschrieben und abgeschickt werden. Zu diesem Zwecke hat z. B. die Handwerkskammer zu Halle im Jahre 1910 allen Handwerkern ihres Bezirkes rote Zettel, die den Rechnungen beigelegt werden sollen, mit folgender Aufschrift zugeschickt[1]):

„Die Handwerkskammer richtet zum Zweck der Bekämpfung der noch immer vorhandenen Mißstände im Zahlungswesen an die Gewerbetreibenden, namentlich aber an die Handwerker, das dringende Ersuchen, bei der Ablieferung der Waren sogleich die Rechnungen beizufügen oder dieselben mindestens monatlich auszuschreiben, keinesfalls aber mit der Zusendung der Rechnung länger als ein Vierteljahr zu warten, und eventuell bei Zahlung innerhalb gewisser Zeit einen entsprechenden Skonto zu gewähren."

Die Handels- und Handwerkskammer zu Magdeburg ließ 1905 folgende Bekanntmachung gleichfalls beilegen: „Zahlreiche Klagen der Kundschaft über den späten Eingang der Rechnungen und der Lieferanten über zu späte Begleichung der Rechnungen veranlassen uns, gemeinsam darauf zu dringen, daß vom 1. April d. J. ab die Rechnungen der Ware sofort bei deren Ablieferung beigelegt oder doch mindestens binnen einem Vierteljahr dem Käufer zugestellt

---

[1]) Diese Maßnahme der Handwerkskammer zu Halle, den Rechnungen der Handwerker rote Zettel beilegen zu lassen, durch welche Handwerker sowie Konsumenten an die sofortige Ausschreibung und Zusendung der Rechnung gewöhnt werden sollen, ist zurückzuführen auf einen Beschluß des Handwerker- und Gewerbekammer-Tages im Jahre 1908, der dahin ging, das Borgsystem energisch zu bekämpfen. Zu diesem Zwecke wurde allen Handwerkskammern ein Rundschreiben zur Verfügung gestellt, das einmal die Nachteile des Borgsystems, dann aber auch die auf Selbsthilfe beruhenden Mittel es zu bekämpfen, wie sofortige Rechnungszustellung mit Angabe der Zahlungsbedingungen, s. S. 62, usw. den beteiligten Kreisen in kurzer und übersichtlicher Form klarlegt. Schönitz, a. a. O., S. 356—62.

werden[1])." „Neuerdings (1907) muß die Handwerkskammer zu Magdeburg aber konstatieren, daß von dieser Einrichtung in der letzten Zeit sehr wenig Gebrauch gemacht worden ist[1])," daß also die Handwerker die ihnen empfohlenen Maßnahmen und Mittel, geordnete Zahlungsverhältnisse herbeizuführen, nicht in Anwendung bringen.

Aufforderungen dieses oder ähnlichen Inhalts, die von vielen Handwerks- und Gewerbekammern Deutschlands an die Handwerker ihres Bezirks gerichtet worden sind, werden leider bisher immer noch nicht genügend beachtet, und es wird zu wenig danach gehandelt[2]); und wenn die Fristen für den Borg oft Jahre, ja Jahrzehnte währen, so kann man leider, wie das schon früher angedeutet wurde, den Handwerker von einer Schuld, die er an diesem Übelstande hat, nicht freisprechen. Es ist ja richtig, daß in früherer Zeit, wo der Handwerker seinen Lieferanten auch nur ein- bis zweimal im Jahre bezahlte, die Konsumenten diese Zahlungsweise mit Zustimmung der Handwerker handhabten, und daß besonders eine Zusendung der Rechnung außerhalb der bestimmten beiden Zeittermine oftmals einem Abbruch der Geschäftsbeziehungen zwischen Handwerker und Konsumenten gleichkam. Heute aber liegen die Verhältnisse anders.

Es mag auch heute noch vorkommen, daß dieser oder jener Kunde sich durch die sofortige oder vierteljährliche Zusendung der Rechnung beleidigt oder belästigt fühlt, die Anzahl derer würde sich aber wahrscheinlich merklich verringern, wenn von Zeit zu Zeit in der Presse Veröffentlichungen von Handels- und Handwerkskammern nach dem Muster, das die Handwerkskammer zu Bielefeld herausgegeben hat, gemacht würden. Es heißt dort:

„Als gesetzlicher Vertreter des Handwerkerstandes unserer Stadt halten wir es für unsere Pflicht, an die verehrliche Kundschaft der Handwerker das dringende Ersuchen zu richten, die erhaltenen Rechnungen sofort zu bezahlen. Wir gestatten uns darauf hinzuweisen, daß der Handwerker nur dann konkurrenzfähig und wirtschaftlich selbständig bleiben kann, wenn er im-

[1]) Deutsches Handwerksblatt, a. a. O., 1907, 6, S. 104.
[2]) cf. Deutsches Handwerksblatt, a. a. O., 1907/08.

stande ist, seine Rohmaterialien und Arbeitslöhne prompt zu bezahlen.

Um einen pünktlichen Eingang der Außenstände zu bewirken, werden die Handwerker die Rechnungen mindestens einvierteljährlich ihren verehrten Kunden zustellen.

Wir hoffen, daß hierdurch die verehrliche Kundschaft und die Handwerker dazu beitragen werden, dem Übelstand des langen Kreditgebens im handwerksmäßigen Kleinverkehr zu beseitigen. Wir richten deshalb an alle Beteiligten die Mahnung, rechtzeitig die Rechnung auszustellen und pünktlich dieselbe zu bezahlen.

Der Innungs-Ausschuß. Der Innungs-Vorstand.
oder: Der Gewerbe-Verein[1]).“

Damit nun auch das Publikum sieht, daß es den Interessenvertretungen des Handwerkerstandes als Konsumenten mit der Eindämmung des Borgsystems ernst ist, müßten diese mit gutem Beispiele vorangehen und dies ihr Vorhaben auch zur allgemeinen Kenntnis bringen, wie es die Handels- und Gewerbekammer zu Leipzig durch folgende öffentliche Bekanntmachung getan hat: „Wir selbst werden künftighin bei Deckung unseres eigenen Bedarfes, Vergebung von Lieferungen, Anschaffungen und dergleichen solchen Gewerbetreibenden den Vorzug geben, die sich nach der oben ausgesprochenen Bitte richten.“ (Nämlich sofortige Beigabe der Rechnung oder spätestens Zusendung nach $^1/_4$ Jahr[2]).)

Es könnte jedoch nun der Einwurf gemacht werden, daß trotz all dieser Maßnahmen das baldige oder sofortige Rechnungssenden, das auf Grund einer geordneten Buchführung möglich ist, das Publikum doch nicht zur baldigen Bezahlung der Rechnung bewegen würde. Gewiß, das Rechnungssenden allein übt diese Wirkung nicht aus, und doch können dem Handwerker durch säumiges Rechnungssenden viel mehr Kunden verloren gehen, als er glaubt, während ihm das Wegbleiben eines säumigen Zahlers, der sich durch Zusendung der Rechnung verletzt fühlt, keinen ins Gewicht fallenden Schaden bringt.

Ein anderes muß noch hinzukommen. Der Kaufmann hat auf

---

[1]) Deutsches Handwerksblatt, a. a. O., 1908, Heft 4, S. 73.

[2]) Deutsches Handwerksblatt, a. a. O., 1908, Heft 4, S. 98.

allen seinen Rechnungen die Zahlungsbedingungen aufgedruckt. Der Handwerker soll es ebenso machen. Eine Anregung hat hierzu neben anderen Handwerkskammern auch die von Halle im Jahre 1909 gegeben. Einem Rundschreiben, betreffend die Bekämpfung des Borgunwesens, ist ein Muster-Rechnungsformular beigefügt. Auf demselben finden wir folgenden Passus:

„Nach einer Aufforderung der Handwerkskammer besteht für mich die Pflicht, bei jeder Lieferung, spätestens aber monatlich (vierteljährlich), Rechnung auszuschreiben. Die sofortige Rechnungssendung erfolgt wesentlich auch im Interesse der Kundschaft zur Vermeidung von Irrtümern."

Als Bedingungen sind weiter angegeben:

1. „Bei Zahlung innerhalb eines Monats nach Zustellung der Rechnung 2 (bis 4) % Skonto;
2. auf Mahnung treten 4 % Zinsen hinzu (§ 288 BGB.);
3. Reklamationen müssen innerhalb 14 Tagen erfolgen;
4. durch Annahme der Rechnung erklärt sich der Käufer mit diesen Bedingungen einverstanden."

Über die Gewährung von Skonto oder Rabatt ist oben schon gesprochen. Als Punkt 2 möchten wir folgenden Passus eingesetzt wissen:

„Mahnung tritt einen Monat nach Absendung der Rechnung ein, und es wird dann ein Skonto nicht mehr gewährt."

Es gilt vor allem, das Publikum nicht im Unklaren zu lassen, welchen Geschäftsprinzipien auch der Handwerker huldigt, damit bei eintretender Mahnung von seiten desselben dann auch nicht über Inkulanz geklagt werden kann. Es ist eine anerkannte Tatsache, daß man sich in Handwerkerkreisen vielfach scheut, einem Kunden eine Mahnung zukommen zu lassen. Wie häufig aber passiert es, daß eine Rechnung verlegt wird, und daher die Begleichung in Vergessenheit gerät. Der Handwerker aber wartet und wartet auf sein Geld, das er bei höflicher Mahnung schon längst erhalten hätte.

Als dritte Bedingung hätte dann etwa folgende hinzuzutreten: „Einen Monat nach erfolgloser Mahnung treten 4 % Verzugszinsen hinzu."

Eine Berechnung von Verzugszinsen nach ganz bestimmter Höhe ist, wie eine Gewährung von Rabatt, auf jeden Fall erforderlich, weil dann die einigermaßen zahlungsfähige Kundschaft ihre Vorteile wahrnehmen und sich doch zu einer baldigen Zahlung oder auch Teilzahlung herbeilassen wird.

Auch eine Bestimmung über die Reklamationsfrist ist geboten, mag sie nun rechtlich von Bedeutung sein oder nicht, jedenfalls führt sie die Geschäftsprinzipien dem Kunden vor die Augen. Es wurde uns erklärt, daß es viele zahlungsfähige Kunden gibt, die zunächst mit der Zahlung ein Viertel-, ein Halb- oder ein ganzes Jahr warten. Wenn sie sich dann aber zur Zahlung gezwungen sehen, dann bemängeln sie gern die erhaltene Lieferung hier und da und suchen so den Preis derselben herabzudrücken[1]).

Die hier vorgeschlagenen Bedingungen sind ja noch maßvoll zu nennen gegen die, welche Kaufleute untereinander festgesetzt haben. Der Verband der Textil-Industriellen z. B. macht, wie uns erklärt wurde, seinen Mitgliedern unter Androhung einer hohen Konventionalstrafe bei Nichteinhaltung es zur Pflicht, folgende Zahlungsbedingungen an die Kundschaft zu stellen:

Reklamationen können nur innerhalb 8 Tagen nach Empfang der Ware Berücksichtigung finden.

Bei Zahlung innerhalb 30 Tagen 2% Skonto
„ „ „ 30—60 „ 1% „
„ „ „ 60—90 „ netto
„ „ nach 90 Tagen 6% Verzugszinsen,

und es wird bis zur Tilgung der gesamten Schuld keine Ware mehr geliefert.

Die Voraussetzung für so scharfe Bedingungen ist natürlich die, daß Einigkeit unter den Mitgliedern der betreffenden Branche herrscht. Das gleiche gilt selbstverständlich besonders auch für

[1]) Diesem Übelstande der Preisdrückung zu begegnen, haben die Handwerkskammern zu Karlsruhe und Mannheim sog. Sachverständigen-Institute, (Schönitz, a. a. O. S. 462), mit behördlicher Genehmigung errichtet, die zwecks Verhütung von Streitigkeiten und Prozessen zur Abgabe von Gutachten in allen strittigen Angelegenheiten über Preis und Qualität der Waren verpflichtet sind, und die u. E. so sehr häufig dazu beitragen können, den Handwerker in den Besitz von ausstehenden Forderungen zu bringen.

die Handwerker, und so sollten denn diese das gegenseitige Mißtrauen und die kleinliche Konkurrenzfurcht ablegen und gemeinsam derartige Bedingungen festsetzen und sich auch streng nach ihnen richten. Dann wird es ihnen auch sicherlich gelingen, den größten Teil derjenigen, die nur aus Nachlässigkeit oder Unkenntnis bisher nicht bar bezahlt haben, zur Barzahlung zu bewegen, noch dazu, wenn die Presse, der in unserer gegenwärtigen Zeit mächtigste Faktor für die Beeinflussung des Publikums, vom größten bis zum kleinsten Provinzialblatt, sich an diesen dankenswerten Bestrebungen, die Masse über den Krebsschaden, den das Borgsystem an unserer Volkswirtschaft anrichtet, beteiligt und die Konsumenten aufklärt und überall die ihr von Zeit zu Zeit von Handels- und Handwerkskammern zur Verfügung gestellten Bekanntmachungen dieser Art veröffentlicht.

Es muß also, wie wir sahen, ein Kampf auf möglichst allen Seiten eintreten. Die Hauptwirkung allerdings liegt in den Händen der Kleingewerbetreibenden selbst. Aber diesen stehen hilfsbereite Faktoren, die Produzenten und Grossisten, die einsichtigen Konsumenten und die Presse zur Verfügung, und wo ein Wille zur Abstellung dieser Mißstände vorhanden ist, da wird auch der Erfolg nicht fehlen. Andernfalls wird nur durch fortgesetztes Klagen ein nennenswerter Fortschritt nicht erzielt werden können.

Es ist nun jedoch ganz natürlich, daß, ganz abgesehen von den Fällen, in denen wegen unüberwindbarer Schwierigkeiten (wie früher erwähnt) an eine Beseitigung des Kreditverkehrs zwischen Kleingewerbetreibenden und Konsumenten nicht gedacht werden kann, eine schon Menschenalter hindurch bestehende Krankheit sich nicht mit einem Schlage durch eine Radikalkur aus der Welt schaffen läßt, die Heilung dieses Krebsschadens muß vielmehr ganz allmählich erfolgen. Inzwischen gilt es aber, Mittel und Wege ausfindig zu machen, die geeignet sind, den Kleingewerbetreibenden vor den Nachteilen und üblen Folgen des Borgsystems zu schützen.

Auch hier sind Freunde und Gönner der Gewerbetreibenden, wie besonders diese auch selbst, bisher nicht untätig gewesen und haben Einrichtungen geschaffen, die einmal eine Abschwächung

der Nachteile des Borgsystems, dann aber auch eine Erziehung des großen Publikums zur pünktlichen Bezahlung bezwecken.

Als Institute dieser Art, die teilweise auf Selbsthilfe beruhen, möchten wir zunächst die Einziehungsämter nennen, die sich damit beschäftigen, die im Erwerbsleben alten und zweifelhaften Forderungen an Geld für den Gläubiger vom Schuldner einzuziehen. Diese Einziehungsämter, meist gemeinnützige, auf genossenschaftlicher Grundlage aufgebaute Institute, sind nicht zu verwechseln mit den sogenannten Inkassobureaus, deren Zweck auf wirtschaftlichen Geschäftserwerb zugunsten der Inhaber gerichtet ist, und die häufig als nicht ganz einwandfreie[1]) Unternehmungen anzusehen sind.

Unseres Wissens gibt es bisher vier solcher Einziehungsämter, zu Beuthen, Hannover, Neisse und Rheinbach. Jedoch befassen sich mit der Einziehung von Forderungen auch andere Institute und Genossenschaften, wie z. B.[2]) der Handwerker-Spar- und Darlehnsverein der Stadt und des Kreises Rybnik (Oppeln), die Volksbank zu Sorau, die Handwerkerbank in Tarnowitz, die Schutzgemeinschaft für Handel und Gewerbe, wie auch eine große Anzahl von Auskunftsbureaus, unter letzteren besonders der Verband der Vereine Kreditreform.

Alle diese Institute haben in der Regel nur für ihre Mitglieder ein sogenanntes Mahnverfahren eingerichtet. Bei dem Einziehungsamt in Neisse wickelt sich dieses folgendermaßen ab: Derjenige, der seine Forderung einziehen lassen will, hat diese zunächst dem Institute in rechtsgültiger Form zu zedieren. „Bei dieser Zession wird der Schuldner von seinem Gläubiger durch ein in höflicher Form gehaltenes Schreiben in Kenntnis gesetzt. Gleichzeitig teilt das Einigungsamt dem Schuldner ebenfalls mit, daß alle Zahlungen nur dann gültig sind, wenn dieselben an das Einziehungsamt geleistet werden[3])."

„Die Wirkung der an die Schuldner gerichteten Anschreiben ist nun eine verschiedene. Der eine bezahlt unter vielen Ent-

[1]) cf. Nachrichten der Schutzgemeinschaft für Handel und Gewerbe, Januarheft, 1912, S. 6.

[2]) Deutsches Handwerksblatt, a. a. O., 1908, S. 77—78.

[3]) Jung, a. a. O., S. 7.

schuldigungen sofort. Andere bitten um Stundung und Ratenzahlungen, und das sind die meisten.“ Stundungen und Ratenzahlungen werden meist gewährt, Ratenzahlungen jedoch nur unter der Bedingung, daß, wenn eine Rate nicht pünktlich einläuft, der Schuldner den ganzen Betrag sofort zahlen muß. „Wieder andere schimpfen über die Art und Weise, wie wir (das Einziehungsamt) dazu kommen, sie zu mahnen, da sie uns doch nichts schuldig sind.“ Ihnen wird die entsprechende Belehrung zuteil. „Die schlimmsten sind aber jene Kunden, die, wenn sie von uns die Zahlungsaufforderung erhalten, einfach behaupten, die Waren taugten nichts. ... Es stellt sich“ jedoch „meist heraus, daß derartige Behauptungen nicht der Wahrheit entsprechen. Diejenigen, die nicht bezahlen, werden verklagt, und wir führen alle diese Prozesse selbst mit bestem Erfolg[1]).“

In den übrigen Instituten, die Forderungen einziehen, greift ein ähnliches Verfahren Platz. Die Vereine Kreditreform beschreiten bei erfolgloser Mahnung allerdings nicht für ihre Kunden den Klageweg, sondern machen darauf aufmerksam, daß der Name jedes hartnäckigen Schuldners in einer Liste, der sogenannten schwarzen Liste, auf die wir später noch zurückkommen werden, allen Mitgliedern der Kreditreform zugänglich gemacht wird.

Der Nutzen, der durch das Mahnverfahren für den betreffenden Gläubiger in bezug auf das Borgunwesen herausspringt, ist nun folgender:

Zunächst ist er gezwungen, genaue Buchführung einzurichten, da er weiß, daß, wenn er auch nur Kleinigkeiten, wie Datum, Vornamen usw., nicht genau gebucht hat, ihm dies später durch Beanstandungen von seiten der Schuldner Unannehmlichkeiten bereiten kann. Dann hat er auch auf die für viele nicht ganz leichte, wegen häufiger Nichtbezahlung sich oft wiederholende Rechnungsausschreibung nicht so viel Zeit zu verwenden. Er hat mit den besonders faulen Zahlern keinen Ärger und Verdruß und bekommt sein Geld, weil viele Kunden die Geschäftsprinzipien eines solchen Instituts genau kennen und wissen, daß bei hartnäckiger Zahlungsverweigerung sie noch die entstehenden Unkosten zu tragen haben,

[1]) Jung, a. a. O., S. 8—9.

viel eher, als wenn er selbst mit der Kundschaft verhandelt[1]). Welche Erfolge nun durch dieses Mahnverfahren gezeitigt sind, dafür zwei Beispiele:

Dem Einziehungsamt von Neisse sind im Verlaufe von vierzehn Jahren 11 547 Forderungen im Werte von 751 577,75 Mark abgetreten worden. Von diesen 751 577,75 Mark sind in bar eingezogen worden 454 375 Mark, anderweitig erledigt 244 812,11 Mark, und 52 390,64 Mark sind fruchtlos angemahnt oder aus irgendwelchen Gründen an die betreffenden Gläubiger zurückgewiesen worden[2]).

Um weit höhere Zahlen handelt es sich bei dem Mahnverfahren des Verbandes der Vereine Kreditreform. Dort sind zum Mahnverfahren in den betreffenden Kalenderjahren

| | angemeldet | | und geordnet | |
|---|---|---|---|---|
| 1890 | 5 593 918,95 | M. | 2 355 162,35 | M. |
| 1891 | 6 699 480,66 | „ | 2 884 533,96 | „ |
| 1892 | 7 799 087,11 | „ | 3 475 860,97 | „ |
| 1893 | 8 863 269,07 | „ | 3 691 157,64 | „ |
| 1894 | 9 515 083,45 | „ | 4 087 472,68 | „ |
| 1895 | 9 863 325,40 | „ | 4 393 365,58 | „ |
| 1896 | 10 088 176,49 | „ | 4 586 676,62 | „ |
| 1897 | 10 007 933,36 | „ | 4 322 102,56 | „ |
| 1898 | 10 572 975,57 | „ | 4 888 104,93 | „ |
| 1899 | 11 359 675,81 | „ | 5 584 993,15 | „ |
| 1900 | 11 948 607,01 | „ | 6 522 845,91 | „ |
| 1901 | 13 182 823,99 | „ | 7 279 595,78 | „ |
| 1902 | 12 259 713,80 | „ | 6 288 128,69 | „ |
| 1903 | 12 829 739,06 | „ | 7 101 649,88 | „ |
| 1904 | 13 786 440,73 | „ | 7 554 680,55 | „ |
| 1905 | 15 248 338,11 | „ | 8 594 128,65 | „ |

[1]) Welchen Anklang die Einziehung von Forderungen bei Kleingewerbetreibenden gefunden hat, und als Voraussetzung dafür, welche Vorteile sich diese aus dem Verfahren versprechen, geht allein schon daraus hervor, daß die Anzahl der Mitglieder der Kreditgenossenschaft zu Passau sich infolge der Einführung des Inkassos von Forderungen durch die Genossenschaft verdoppelte, d. h. von 100 auf 200 stieg. Schönitz, a. a. O., S. 340—41.

[2]) Jahresbericht der Kreditgenossenschaft Neiße, für das Geschäftsjahr 1911.

| | angemeldet | und | geordnet | |
|---|---|---|---|---|
| 1906 | 14 075 665,57 | M. | 6 960 946,64 | M. |
| 1907 | 12 544 995,64 | „ | 6 933 662,66 | „ |
| 1908 | 12 584 892,30 | „ | 7 190 481,66 | „ |
| 1909 | 13 243 455,70 | „ | 7 403 256,29 | „ |
| 1910 | 12 274 225,79 | „ | 7 174 950,10 | „ |
| 1911 | 13 269 469,48 | „ | 7 350 201,50 | „ [1]) |

Diese Zahlen geben doch immerhin viel zu denken. Ob als Grund für das Schwanken in den einzelnen Jahren eine Besserung oder Verschlechterung des Borgsystems anzugeben ist, müssen wir dahingestellt sein lassen, da uns das Material, wie sich die Forderungen zusammensetzen und woher sie rühren, nicht zur Verfügung steht, eins aber geht doch aus den beiden Beispielen klar hervor, daß alle Einziehungsämter und Mahninstitute die Gewerbetreibenden, wenn sie Kredit an nicht ganz zahlungsfähige Kunden gewähren, vor Ausfällen und Verlusten nicht schützen können, ja, wenn sie leichtsinnig und in der Hoffnung, daß durch das Mahnverfahren die Außenstände schon einkommen werden, kreditieren, daß dann die Wirkung des Mahnverfahrens gerade das Gegenteil hervorruft von dem, was es bezweckt, nämlich nicht eine Eindämmung, sondern eine Erweiterung des Borgsystems.

Immerhin bleibt dieses Mahnverfahren ein überaus beachtenswertes Mittel, einmal dem Kleingewerbetreibenden zur Einziehung lange ausstehender Forderungen zu verhelfen und im weiteren Sinne auf das kaufende Publikum einen Druck in der Richtung auszuüben, möglichst schon beim Empfang der Waren in bar zu bezahlen.

Dieser Druck aber, der allein schon im Bestehen der genannten Institute liegt, kann, wie wir dies lediglich der Vollständigkeit halber bemerken wollen, auch einen Nachteil für den Gewerbetreibenden insofern hervorrufen, als ein von diesem Mahnverfahren gelegentlich hart Mitgenommener seinen Fall in Bekanntenkreisen zur Sprache bringen kann und dadurch, was den Kleingewerbetreibenden anbelangt, abschreckend für andere wirken

[1]) 25 Jahre Kreditreform, Jahresberichte des Verbandes der Vereine Kreditreform, 1906—12.

wird. Es wird also unter diesen Umständen vorkommen können, daß ein Handwerker oder Kaufmann Kunden verliert, die an und für sich zahlungsfähig sind.

Dem Gewerbetreibenden, der in der Kreditgewährung vorsichtig ist, stehen nun noch weitere Hilfsmittel zur Verfügung, die ihn vor faulen und schlechten Zahlern warnen und daher vor Verlusten, die durch diese entstehen, schützen können. Als solche Hilfsmittel sind zu nennen einmal die sogenannten schwarzen Listen, dann aber auch die Möglichkeit, daß der Geschäftsmann und Handwerker über die Kreditfähigkeit seiner Kunden Auskunft einziehen kann.

Unter den schwarzen Listen versteht man Verzeichnisse, die gewöhnlich nur Namen, Beruf und genaue Adresse lässiger und säumiger Zahler enthalten, und die den betreffenden Gewerbetreibenden, aus deren Geschäftsbereich diese Zusammenstellung gewonnen ist, zugänglich gemacht werden, die aber nur für diese bestimmt sind, also geheim gehalten werden müssen. Man hat nun zwei Arten von schwarzen Listen zu unterscheiden:

1. diejenigen, die von Innungen und Vereinen herausgegeben werden, wie z. B. in Halle die schwarzen Listen der Schuhmacher und die des Arbeitgeber-Verbandes im Schneidergewerbe,
2. Listen, welche aus der Erfahrung und dem Geschäftsbereiche von Auskunftsbureaus hervorgehen. Letztere werden meist nicht als schwarze Listen bezeichnet, sondern es heißt dort in der Regel: Über nachstehend aufgeführte Personen können unsere Mitglieder vertrauliche Auskunft erhalten. In Wirklichkeit aber haben sie ganz dieselbe Beschaffenheit und denselben Zweck wie die schwarzen Listen der erstgenannten Gattung.

Wenn wir nun den Wert der schwarzen Listen, den diese für Beseitigung des Borgsystems haben, würdigen wollen, so sei mit einer allgemeinen Bemerkung begonnen. Die Gewerbetreibenden, denen solche Listen zugänglich gemacht sind, werden aus ihnen um so mehr Nutzen ziehen können, je größer der Kreis ist, aus dem die in ihnen niedergelegten Erfahrungen stammen, weil mit

dem Anwachsen dieses Kreises auch die Erfassung eines größeren Teiles der säumigen Zahler erreicht wird. Schon aus diesem Grunde sind die Listen von größeren Auskunftsbureaus, wie z. B. die des Verbandes der Vereine Kreditreform oder der Schutzgemeinschaft für Handel und Gewerbe, denen wohl vorzuziehen, die von Innungen oder von Vertretern gleicher Branchen in einer Stadt herausgegeben werden.

Als weiteres erwägenswertes Moment kommt hinzu, daß die Listen von Innungen und Vereinen wegen der verhältnismäßig hohen Unkosten eines Neudruckes bei nur geringem Absatz sehr leicht veralten, während die von größeren Verbänden in gewissen Zeitabständen (monatlich oder vierteljährlich) regelmäßig neu erscheinen. Es liegt auch die Gefahr vor, daß Nachträge und Verbesserungen dort nicht rechtzeitig vorgenommen und ausgegeben werden, so daß es vorkommen kann, daß der Name eines Schuldners, der längst alle Gewerbetreibenden durch Zahlungen zufriedengestellt hat, noch jahrelang in den Listen stehen bleibt, der Name eines anderen, der inzwischen die Geschäftswelt schon arg geschädigt hat, noch keine Aufnahme darin gefunden hat.

Im Interesse der Schuldner aber kommt als ausschlaggebendes Moment in Betracht, daß jeder Innungsgenosse den Namen eines ihm lästigen Menschen auch wegen nur geringer Versäumnisse in die Liste der Innung oder des Vereins aufnehmen lassen kann, ohne daß eine genügend objektive Kontrolle über die Berechtigung dieser Maßnahme vorhanden zu sein braucht, während das Auskunftsbureau eher in der Lage ist, die Gründe für eine Aufnahme objektiver als die doch immer etwas befangenen Innungsgenossen zu prüfen.

Bei der allgemeinen Beurteilung der schwarzen Listen wird man nach den soeben gemachten Ausführungen verschiedener Meinung sein können. Für den Geschäftsmann und Handwerker bieten sie jedoch, sobald eine allgemeine Benutzung stattfindet, und auch die Namen aller säumigen Zahler rechtzeitig eingerückt werden, eine gewisse Gewähr, sich vor Verlusten durch uneintreibbare Forderungen zu schützen. Natürlich müssen diese Listen, wenn sie für die betreffenden Gewerbekreise von Nutzen sein sollen, mit Geschick und besonderer Vorsicht gebraucht werden, andernfalls

können sie allerdings zu mancher Geschäftsbenachteiligung Anlaß geben.

Eine ähnliche Einrichtung wie die der schwarzen Listen, nur mit dem Unterschiede, daß darin nicht nur die Namen säumiger, sondern auch die pünktlicher Zahler enthalten sind, und daß es sich hier nicht um Konsumenten, sondern nur um die Namen von Gewerbetreibenden handelt, soll hier Erwähnung finden, weil sie zeigt, wie sich die Geschäftswelt, wo eine straffe Organisation herrscht, vor schädlicher Kreditgewährung schützen kann. Es sind dies die Kreditlisten[1]), die vom Verlegerverein im Buchhandel herausgegeben werden.

Der Verlegerverein verlangt von seinen Mitgliedern, den Verlagsbuchhändlern, die jährliche Einsendung des Materials, wie deren Kunden, die Sortimenter, im Verlaufe des Jahres reguliert haben, läßt dies zusammenstellen und schickt das Ergebnis, die Kreditliste, allen Verlagsbuchhandlungen, die Material zur Verfügung gestellt haben, zu.

Diese Liste enthält nun sogenannte Wertpunkte, A, B, C usw., wobei A z. B. bedeuten könnte: prompt reguliert; B: nach Einrede; C: nach einem halben Jahre; D: in diesem Jahre nicht reguliert usw.

In dieser Liste sind nun die Firmen aller Sortimentsbuchhandlungen mit den ihnen von den Verlagsbuchhandlungen gegebenen und ihnen zukommenden Wertpunkten enthalten. 15 A, 6 B, 1 C, 2 D würde z. B. bei einer Sortimentsbuchhandlung bedeuten: An 15 Verlagsbuchhandlungen hat die betreffende Firma prompt reguliert, an 6 nach Einrede, an 1 nach einem halben Jahr, 2 Verlagsbuchhändler sind in diesem Jahre von dem betreffenden Sortimenter nicht bezahlt.

Sämtliche Besitzer der Kreditliste sind also über die geschäftliche Lage ihrer Abnehmer, der Sortimenter, im allgemeinen gut orientiert und werden je nach den Ausweisen der Kreditliste die Höhe des zu gewährenden Kredites bemessen.

Ob nun auch für andere Geschäftszweige derartige Einrichtungen bestehen, wissen wir nicht, andernfalls, ob sie überhaupt

[1]) Diese Angaben machte uns ein Verlagsbuchhändler, der uns auch in die Liste Einblick gewährte.

ausführbar sind, darüber möchten wir uns eines Urteils enthalten; jedoch zeigt dies Beispiel, daß dort, wo unter den Vertretern gleicher Interessen Zusammenhang und Einigkeit besteht, sich auch Mittel und Wege ausfindig machen lassen, schädliche und unsichere Kreditgewährung einzuschränken.

Wie die Kreditliste des Verlegervereins im Buchhandel Auskunft über die Kreditfähigkeit der Sortimentsbuchhändler gibt, so ist heutzutage, wenn auch mit größeren Mühen und Unkosten verknüpft, wohl fast jedem Gewerbetreibenden Gelegenheit gegeben, bevor er einem unbekannten Kunden Kredit einräumt, über dessen Kreditwürdigkeit Erkundigungen einzuziehen. Man unterscheidet zweierlei Krediterkundigungen:

1. die geschäftsfreundliche und
2. die berufsmäßige.

Die erste Art der Krediterkundigung beurteilt Sutro folgendermaßen, und wir möchten uns diesem Urteil völlig anschließen:

„Die geschäftsfreundliche Auskunft hat nur dann einen Wert, wenn der Anfragende denjenigen, welcher ihm Auskunft geben soll, genau als einen rechtschaffenen und ordentlichen Kaufmann, sowie seine Art der Kreditbeurteilung kennt und auch weiß, daß er durch geschäftliche und persönliche Beziehungen zu dem Angefragten über denselben ein richtiges Urteil abzugeben in der Lage ist[1])."

Und was die berufsmäßige Kreditauskunft anbelangt, wie sie von Auskunftsbureaus und anderen gemeinnützigen Verbänden getrieben wird, so haben diese Einrichtungen neben vielen Freunden auch viele Gegner[2]).

Um die Stellungnahme der letzteren näher beleuchten zu können, müssen wir auf zwei Grundprinzipien der Auskunftsbureaus näher eingehen. Bei fast allen Auskunfteien ist es zunächst allgemeine Geschäftsgewohnheit, daß alle Auskünfte, die gegeben werden, nur für den Anfrager bestimmt und von diesem unter Androhung einer Strafe und der Tragung aller etwa entstehenden Folgen, wenn es nicht geschieht, geheimzuhalten sind, daß dann aber auch alle Auskünfte, ob gut oder schlecht, ohne

[1]) Sutro, a. a. O., S. 12.

[2]) cf. Adamski, Auskunft über Auskunftsbüros, Leipzig.

Verantwortung für die Folgen von seiten der betreffenden Auskunftsbureaus gegeben werden.

Besonders diese beiden Momente dienen den Gegnern als Angriffspunkte. Man verlangt, die Auskunft auch dem Angefragten mitteilen zu können, ferner aber auch die Übernahme der Verantwortung von seiten der Auskunftsbureaus für alle auf Grund der Auskunft entstehenden Nachteile.

Was nun den ersten Punkt anbelangt, so wird er damit begründet, daß eine schlechte Auskunft, wenn sie zwar ungerecht ist, aber doch nicht einmal durch Nachlässigkeit oder Böswilligkeit des Rechercheurs hervorgegangen zu sein braucht, dem Angefragten den Kredit entziehen und ihm dadurch unermeßlichen Schaden zufügen kann. Von anderer Seite wird jedoch für die Geheimhaltung der Auskünfte angeführt, daß hierdurch mancher, über den keine gute Auskunft gegeben wurde und auch nicht gegeben werden konnte, vor der Verbreitung für ihn sicherlich schadenbringender Gerüchte geschützt wird. Beiden Gründen wird man sich nicht verschließen können. Es wird jedoch daraus die Folgerung gezogen werden müssen, daß die Auskunft über Kreditfähigkeit nur auf Grund ganz bestimmter, feststehender und genau geprüfter Tatsachen gegeben werden darf, und zwar nur von Rechercheuren, die als ganz zuverlässig und gewissenhaft bekannt sind.

Es ist ja nicht zu leugnen, daß gerade im Auskunftswesen sich unlautere Elemente breitmachen, die, wenn auch nicht aufs Geratewohl, so doch leichtsinnig und dann meist gute Auskünfte geben und dadurch die Geschäftswelt leicht schädigen. Aus diesem Grunde von allen Auskunfteien die Übernahme der Verantwortlichkeit für ihre Auskunft zu verlangen, hieße doch das Kind mit dem Bade ausschütten und käme einer Kreditversicherung gleich, wie sie die Firma W. Eitzen & Co. in Hamburg, allerdings nur für Geschäfte untereinander, besorgt.

Es ist ja richtig, daß dann die Auskünfte nur nach sorgfältiger Erforschung der Verhältnisse des Angefragten gegeben würden. Dies würde jedoch nur mit einem gewaltigen und kostspieligen Arbeitsaufwand geschehen können, wodurch die Auskünfte sich so erheblich verteuern müßten, daß sie nur bei großen

Wertobjekten, und nicht mehr von dem Kleingewerbetreibenden bei der Kreditgewährung von verhältnismäßig kleinen Summen an ihre Kundschaft, herangezogen werden könnten.

Für den Anfrager wird es nun in seinem eigensten Interesse von allergrößter Bedeutung sein, daß er nur zuverlässige Auskunfteien für seine Anfragen auswählt, bei denen er durch ihren Ruf eine gewisse Sicherheit hat, daß diese Auskünfte auch den wirklichen Verhältnissen des Angefragten entsprechen. Dann sollte aber auch der Kleingewerbetreibende, wie sich dies unter Großkaufleuten schon längst allgemein eingebürgert hat, die für Abonnenten verhältnismäßig geringen Ausgaben nicht scheuen, und ehe er an Kunden, die ihm unbekannt sind, oder über deren Zahlungsfähigkeit er kein sicheres, auf Tatsachen beruhendes Urteil hat, Kredit gewährt, Erkundigungen einziehen, noch dazu, wenn mündlich erteilte Auskünfte, wie dies bei der Kreditreform der Fall ist, kostenlos erfolgen. Er wird zweifellos dadurch in der Lage sein, dem Borgen an Unwürdige in entschiedener Weise entgegenzutreten.

Eines der berühmtesten berufsmäßig betriebenen Auskunftsbureaus ist das 1872 in Berlin gegründete Bureau von Schimmelpfeng[1]). Nicht minder bekannt und, wie uns versichert wurde, besonders von Kleingewerbetreibenden bevorzugt, sind der schon mehrfach erwähnte Verband der Vereine Kreditreform und die Schutzgemeinschaft für Handel und Gewerbe.

Welche ungeheuere Verbreitung das Auskunftswesen in den letzten zwanzig Jahren erfahren hat, geht daraus hervor, daß die Zahl der von den Vereinen Kreditreform erteilten schriftlichen Auskünfte, die 1890 459535 betrug, in stetigem Anwachsen im Jahre 1911 die Höhe von 2647992 erreicht hat[2]).

Zum Schluß dieser Ausführungen sei noch erwähnt, daß die soeben genannten Institute in ihren periodischen Veröffentlichungen sogenannte Suchlisten ausgeben, in denen der Aufenthaltsort von säumigen Zahlern durch die Mitglieder ausfindig gemacht werden soll, und daß dies den Vereinen Kreditreform bisher jährlich in mindestens 200 Fällen gelungen ist, wodurch mancher Ge-

[1]) Sutro, a. a. O., S. 33.

[2]) 25 Jahre Kreditreform, Jahresbericht 1911/12.

schäftsmann in die Lage gekommen sein mag, von diesen Schuldnern die kaum noch erwartete Zahlung zu erlangen.

Haben wir bisher nur Maßnahmen besprochen, die alle auf die Eindämmung des Borgsystems hinauslaufen, von denen die einen geeignet sind, auf das Publikum einen gewissen Druck auszuüben und es somit immer mehr zur Barzahlung zu erziehen, wie z. B. das Mahnverfahren, die anderen aber den Kreditgeber vor Verlusten, die durch das Borgen unzuverlässiger Schuldner entstehen, zu bewahren, wie die Krediterkundigung und die schwarzen Listen, so kommen wir nun zur Behandlung eines Verfahrens, das unmittelbar eigentlich nichts mit dem Borgsystem zu tun hat, das aber, wie wir zeigen wollen, bei richtiger Benutzung geeignet ist, die Nachteile, die das Borgsystem mit sich bringt, in einigen Beziehungen zu lindern, und das aus diesem Grunde gleichfalls als eine Maßnahme, wenn auch nur als eine mittelbare, gegen die Verbreitung des Borgsystems angesehen werden kann. Es ist dies die Diskontierung von Buchforderungen.

In der einschlägigen Literatur ist man bisher keineswegs über den Wert der Diskontierung von Buchforderungen einer Ansicht, sondern die Meinungen stehen sich vielmehr schroff gegenüber, ob für Deutschland die Einführung einer Diskontierung von Buchforderungen wünschenswert ist oder nicht. Wir können hier auf eine Erörterung dieser an und für sich interessanten und wirtschaftlich bedeutsamen Frage nicht eingehen, weil sie uns zu weit führen würde, sondern wollen nur untersuchen, welche Wirkungen die Einführung der Diskontierung der Buchforderung für den Kleingewerbetreibenden in Deutschland in bezug auf die Einschränkung, aber auch, wie wir sehen werden, auf die Stärkung des Borgsystems ausüben kann.

„Unter Diskontierung von Buchforderungen versteht man die Abtretung einer buchmäßig bestehenden Forderung an ein bankmäßiges Institut und deren Beleihung seitens der Bank[1])." Das heißt für uns mit anderen Worten: Auf Grund der Außenstände, die der Gewerbetreibende durch das Borgen seiner Kundschaft hat,

[1]) Schreiber, Die Diskontierung von Buchforderungen, Stuttgart 1912, S. 9.

wird er in die Lage versetzt, von anderer Seite flüssige Mittel zu erhalten.

Wenn nun die Außenstände die Vorbedingung dafür sind, daß ein Kreditinstitut seinerseits dem Gewerbetreibenden dafür Kredit gewährt, so ist es leicht ersichtlich, daß der Gewerbetreibende — um dies vorauszunehmen —, je mehr er seinen Kunden kreditiert, auch um so mehr Kredit erhält, daß er also die Zahl und die Höhe der Kreditverkäufe auf Grund der Diskontierung noch erweitern kann. Diese Möglichkeit und diese Gefahr für die Vergrößerung des Borgsystems ist unzweifelhaft vorhanden, wenn sie auch, wie sich später zeigen wird, durch die Aufsicht und den Druck, den die beleihende Bank auf das geschäftliche Gebahren des betreffenden Kleingewerbetreibenden ausübt, etwas abgeschwächt wird.

Das eine aber bleibt bestehen, nämlich, daß dort, wo auf seiten der Handwerker und Detaillisten ein solches Bestreben vorliegt, auch die Diskontierung von Buchforderungen das Borgen noch vergrößern kann. Diese Wirkung aber wird nicht eintreten, wenn sich der Kleingewerbetreibende die hinreichend geschilderten Nachteile des Borgsystems ständig vor Augen hält und sein Verhalten der Kundschaft gegenüber in bezug auf die Zahlungsbedingungen dementsprechend einrichtet.

Zunächst ist in Beziehung auf eine Beseitigung des Borgsystems hervorzuheben, daß eine Diskontierung nur dort möglich ist, wo eine geordnete Buchführung mit jährlichem Abschluß, der Gewinn und Verlust in dem betreffenden Jahre zum Ausdruck bringt, vorhanden ist. Über die Wirkung einer geordneten Buchführung in bezug auf das Borgsystem ist oben bereits genügend gesprochen worden. Es sei hier in Verbindung mit der Diskontierung jedoch ausdrücklich nochmals hervorgehoben: Findet das Diskontieren von Buchforderungen im Kleingewerbe eine allgemeine und weite Verbreitung — eine Erscheinung, die wir nur insofern für wünschenswert erachten, als sie nicht auf vermehrtes Borgen des konsumierenden Publikums zurückzuführen ist —, so wird dadurch allerdings der Gewerbetreibende, der Außenstände an seine Kunden flüssig machen will, gezwungen, eine regelrechte Buchführung, die bei uns in den Kreisen der Kleingewerbetreiben-

den, wie schon erwähnt, noch manches zu wünschen übrig läßt, einzuführen.

Dieses erzieherische Moment der Diskontierung von Buchforderungen ist, soweit wir orientiert sind, bisher in der Literatur noch nicht in der genügenden Weise gewürdigt worden[1]), und es ist eine bekannte Tatsache, daß, je besser in Handwerkerkreisen die Buchführung ist, desto kaufmännischer dort auch die Zahlungsbedingungen an die Abnehmer gestellt und von diesen auch eingehalten werden.

Eine geordnete Buchführung ist nun bei der Diskontierung nötig, weil das Bankinstitut, das auf Grund der Außenstände dem Gewerbetreibenden Kredit gewährt, um sein Risiko zu vermindern, durch Einsichtnahme in die Bücher zunächst über die allgemeine wirtschaftliche Lage des Kleingewerbetreibenden, dann aber auch über die Art der Forderungen an den Drittschuldner (den Konsumenten) orientiert sein muß. Da ein Kreditinstitut aus gleichem Grunde nur sichere und nicht zu alte Forderungen beleihen wird, so wird auch hier wieder ein Druck auf den Kleingewerbetreibenden ausgeübt, nur dem als zahlungsfähig bekannten Kunden Kredit zu gewähren, und zwar nur auf bestimmte kurze Zeit, weil das Bankinstitut den Kleingewerbetreibenden bestimmen wird, die auf Grund der Außenstände gewährten Gelder baldigst zurückzugeben[2]). Durch dieses letzte Moment wird die durch die Diskontierung hervorgerufene und oben schon erwähnte Gefahr einer

[1]) In der Frage des Wertes einer geordneten Buchführung in Handwerksbetrieben steht Schönitz (a. a. O., S. 346) auf demselben Standpunkte wie wir, indem er ausführt, daß dann, wenn durch die Einführung der Diskontierung von Buchforderungen der Teil des Handwerks, der eine geordnete Buchführung hat, in einer bequemen und billigen Kreditbeschaffung bevorzugt würde, „der sprichwörtliche Handwerkerneid doch einmal für einen guten Zweck nutzbar gemacht" werden könne.

[2]) Dieses Moment der steten Überwachung des Kleingewerbetreibenden durch die Bank und des darin bestehenden Druckes, wenn auch nicht Barzahlung, so doch baldige Zahlung zu verlangen, übersieht Schönitz oder erkennt es nicht an, jedenfalls erwähnt er diese Tatsache nicht besonders. Daher kommt er auch, weil er überhaupt, was den wirtschaftlichen Geschäftssinn des Handwerkers anbelangt, Pessimist ist, zu dem Resultat, daß die Diskontierung von Buchforderungen für den Handwerker in bezug auf die Beseitigung des Borgsystems keine erzieherische Wirkung ausüben könne. Schönitz, a. a. O., S. 338—45.

weiteren Verbreitung des Borgsystems ja abgeschwächt, immerhin aber nicht beseitigt, da, wie wir gezeigt haben, hier zwar das Bestreben vorliegen muß, den langfristigen Kredit an zahlungsunfähige Kunden, nicht aber die Höhe des an zahlungsfähige Kunden gewährten Kredites einzuschränken.

Was nun die Art der Beschaffung des Kredites von seiten der Kleingewerbetreibenden anlangt, so wird hier durch die Diskontierung von Buchforderungen eine Änderung eintreten. Bisher hatte, soweit der Kleingewerbetreibende nicht mit einem Kreditinstitute arbeitete, von dem ihm dann auch der benötigte Kredit gewährt wurde, der Grossist oder auch Fabrikant die Rolle des Bankiers übernommen. Dies bisherige Kreditsystem ruhte auf dem Untergrunde, den der Warenbestand des Handwerkers oder Kaufmanns und besonders dessen Außenstände an die Kundschaft bildeten. Werden nun die Außenstände durch Diskontierung an einen anderen Kreditgeber abgetreten, so wird auch diese Grundlage und die Sicherheit, die dem Fabrikanten oder Grossisten bisher durch diese gewährt war, beseitigt, und er sieht sich, will er nicht ein erheblicheres Risiko auf sich nehmen, infolgedessen gezwungen, die Zahlungsbedingungen schärfer zu normieren und nur gegen Stellung von anderen Sicherheiten den Vorzug einer nicht sofortigen Begleichung der Beträge für gelieferte Waren zu gewähren.

Diese Folge wird nun dort, wo die Abhängigkeit des Kleingewerbetreibenden von den kapitalkräftigen Lieferanten von letzterem zuungunsten des ersteren ausgenützt wird, wie wir dies oben als eine für den Kleingewerbetreibenden mißliche Folge des Borgsystems eingehend beleuchtet haben, abgeschwächt werden, und deshalb als eine gute bezeichnet werden können, weil nun der Kleingewerbetreibende für seine Geschäftseinkäufe freie Hand bekäme und nicht mehr unter dem Drucke der Lieferanten, der teilweise nur allzu schwer auf ihn lastet, zu leiden hätte.

Ob nun aber diese Wirkung in nennenswerter Weise auf die Abstellung des Borgsystems Einfluß haben wird, hängt von der Entwicklung ab, die die Diskontierung im Kleingewerbe nehmen wird. Der Verallgemeinerung der Diskontierung stehen, wie wir dies der Vollständigkeit halber erwähnen wollen, manche bedeutsame Schwierigkeiten entgegen. So kann die Benachrichtigung

des Drittschuldners von der Abtretung der Forderung, die im Interesse der Bank wohl meistenteils verlangt werden wird, für den Gewerbetreibenden, wie auch ganz besonders für den Konsumenten abschreckend wirken[1]). Der Verbreitung der Diskontierung möchten wir hier nur insoweit das Wort reden, als sie nicht zum Nachteil des prompten Barzahlungsverkehrs geschieht.

### d) Der Staat.

Bei der Erörterung der Frage, von welchen Seiten eine wirksame Abhilfe gegenüber dem Borgsystem zu erwarten ist, dürfte unter den heutigen Strömungen der Gedanke des Eingreifens durch den Staat nicht allzu fernliegend sein. Wir werden uns jedoch im folgenden in der Hauptsache in bezug hierauf nur mit kurzen Andeutungen begnügen.

Staat und die öffentlich-rechtlichen Körperschaften kommen hier zunächst als Auftraggeber für Lieferungen und Arbeiten in Betracht und gehen dabei, wie dies wohl der Regel entspricht, der Gesamtheit in bezug auf Barzahlung mit gutem Beispiel voran, indem sie den untergeordneten Behörden Anweisungen geben, sofort nach Anfertigung von Arbeiten oder beim Empfang von Liefe-

---

[1]) Nach Schönitz (a. a. O. S. 343—45) kann das Publikum durch die Diskontierung von Buchforderungen nur dann zur Barzahlung erzogen werden, wenn die Benachrichtigung des Drittschuldners stattfindet. Dem pflichten auch wir bei. Schönitz hält aber diese auf Grund der mit den Handwerkern bisher gemachten Erfahrungen für inopportun. Und doch führt er auf Seite 359 an, daß von 40 Genossenschaften 7 das Geschäftsprinzip haben, vor der Beleihung eine Rechnungsbestätigung durch den Schuldner zu verlangen, während 7 andere die Benachrichtigung des Drittschuldners dem bisherigen Gläubiger überlassen.

Bei der Schwierigkeit, diese Frage zu entscheiden, möchten wir erst praktische Erfahrungen abwarten, ehe wir über den Wert der Diskontierung von Buchforderungen als Mittel zur Bekämpfung des Borgsystems ein bestimmtes abschließendes Urteil fällen.

Erwähnenswert ist vielleicht noch, daß von allen kleingewerblichen Organisationen, die sich auf Tagungen mit der Frage der Diskontierung befaßt haben, nur eine, soweit uns bekannt ist, sich in dem offiziellen Tagesberichte unumwunden dahin ausgesprochen hat, daß die Diskontierung von Buchforderungen als wirksames Mittel zur Bekämpfung des Borgsystems anzusehen sei. (Der allgemeine Innungs- und Handwerkertag 1910). Schönitz, a. a. O. S. 362.

rungen Rechnungsstellung vom Handwerker oder Kaufmann zu verlangen und auch baldige Zahlung zu leisten.

So verlangt beispielsweise, wie uns dies mehrfach erklärt und versichert wurde, die Stadtverwaltung von Halle (Saale) von Handwerkern, die für sie Arbeiten anfertigen, baldige Rechnungsstellung und leistet auch dementsprechend Zahlung. Ferner hat im Bezirk der Handwerkskammer zu Kassel die Königliche Eisenbahndirektion ihren Baubeamten aufgetragen, „die Rechnungen der Bauhandwerker bald nach Eingang zu prüfen und Zahlung dafür anzuweisen“ [1]).

Ferner kommen als willkommene Maßnahmen zur Bekämpfung des Borgsystems Einrichtungen des Staates und der Kommunen in Betracht, die geeignet sind, denen, die nicht im Besitze von zum Lebensunterhalt nötigen Barmitteln sind, in Zeiten der Not zu helfen, dann aber auch gerade der minder begüterten Bevölkerung Gelegenheit zu geben, den in guten Zeiten erzielten Überschuß vom Verdienst, der augenblicklich nicht zum Konsum verwendet werden soll, sicher und dabei nutzbringend anzulegen, und der begüterten Bevölkerung eine bequeme und doch billige Zahlungsweise auch für kleinere Summen zu ermöglichen. Es sind dies alles Einrichtungen, auf die hier nur kurz hingewiesen werden soll, wie eine geordnete Armenpflege, ferner „Kreditanstalten, welche Kreditbedürftigen gegen Verpfändung beweglicher Gegenstände Barvorschüsse machen, ohne dabei eigenen Gewinn im Auge zu haben“ [2]), das sind die Leihhäuser, weiterhin ein ausgedehntes und jederzeit benutzbares und sicheres Sparkassenwesen und zuletzt für die wohlhabenderen Klassen ein abgabefreies Scheckwesen, alles Einrichtungen, welche wohl geeignet sind, das Borgen einzuschränken und den Barverkehr auch zwischen Kleingewerbetreibenden und Konsumenten zu fördern.

Wenn man nun in den Tageszeitungen, Fachzeitschriften oder Broschüren über Mittel zur Bekämpfung des Borgsystems durch den Staat liest, so findet man nichts von einer Forderung derartiger Einrichtungen, wie sie soeben kurz angedeutet sind, wohl

---

[1]) Deutsches Handwerksblatt, a. a. O., 1907, Heft 6, S. 103.
[2]) Handw. d. Staatsw., a. a. O., VI, S. 480.

aber Forderungen gesetzlicher Maßnahmen[1]), die dem Borgsystem steuern sollen. Als solche kommen besonders drei in Betracht:

1. die Bereitstellung von Mitteln zur Bekämpfung des Borgsystems durch den Staat,
2. die Verkürzung der Verjährungsfristen und
3. die Fristen für Mängelrüge.

Für alle Forderungen, die sich auf Staatshilfe beziehen, wird man nun folgende Norm gelten lassen können. Der Staat ist nur dort verpflichtet, zugunsten einer bestimmten Bevölkerungsklasse gesetzliche Maßnahmen zu ergreifen, wo diese Bevölkerungsklasse sich selbst nicht helfen kann, aber ein allgemeines Interesse für diese Maßnahmen, mittel- oder unmittelbar, besteht.

Wir wollen nun kurz zeigen, wie die hier von Kleingewerbetreibenden aufgestellten Forderungen demgemäß zu beurteilen sind.

Die Bereitstellung von Mitteln durch den Staat zur Bekämpfung des Borgsystems, wie sie im letzten Jahre z. B. in der zweiten sächsischen Kammer[2]) von einigen Abgeordneten verlangt wurde, ist u. E. im Prinzip unangebracht.

Wir haben in einem großen Teile dieser Arbeit auseinandergesetzt, wie der Kleingewerbetreibende durch Selbsthilfe sehr wohl imstande ist, das Borgsystem erfolgreich zu bekämpfen. Es würde also hier durch Staatshilfe der Ansporn zur Selbsthilfe nur eingeschläfert werden, und es würden dann auch andere Gewerbe-

[1]) Außer den von uns im weiteren angeführten Forderungen gesetzlicher Maßnahmen gegen das Borgsystem, möchten wir darauf hinweisen, daß in Luxemburg das Borgunwesen dadurch gemildert werden soll, daß man dem Kleingewerbetreibenden gestattet, für ausstehende Forderungen 8% Verzugszinsen zu nehmen, während in Belgien ein Gesetzentwurf die Höhe von 6% vorsieht. (cf. Schönitz, a. a. O. S. 443.)

Wenn nun der Kleingewerbetreibende von diesem Rechte im weitgehendsten Maße Gebrauch machen würde, dann würde sicherlich wohl auch dieser verhältnismäßig hohe Satz der Berechnung von Verzugszinsen viele Konsumenten veranlassen, bar zu bezahlen, oder die Rechnung in angemessener Zeit nach Empfang zu begleichen. Diese Wirkungen vorausgesetzt, könnte man dann auch für die Kleingewerbetreibenden in Deutschland die bisherige Maximalgrenze von 4% für die Berechnung von Verzugszinsen etwas erhöhen, eine Maßnahme, die damit auch diesen Zinssatz den sonstigen Verhältnissen am Geldmarkte näher bringen würde.

[2]) Saale-Zeitung, Nr. 235, v. 21. 5. 1912, Halle a. d. S.

klassen mit gleichen Forderungen hervortreten, wie dies in Sachsen tatsächlich durch Eingabe des Verbandes Sächsischer Industrieller[1]) an die betreffende Kammer der Fall gewesen ist.

Trotz mehrfachen Bemühens haben wir es nicht zu erkunden vermocht, zu welchem besonderen Zwecke hier diese Mittel verwendet werden sollten. Allerdings können auch Fälle vorkommen, in denen staatliche Hilfe dieser Art gerechtfertigt erscheint. Wenn es sich z. B. darum handelt, daß eine mittellose Innung oder eine ähnliche Vereinigung eine Fortbildungsschule errichten oder einen Wanderlehrer, der durch Vorträge die beteiligten Kreise über die Schädlichkeit des Borgsystems aufklären soll, anstellen will, dann wird man eine Beihilfe des Staates oder der Kommune nur billigen können. Im allgemeinen ist sie jedoch nicht gutzuheißen und nach den gegebenen Verhältnissen für erforderlich zu erachten.

Aus dem gleichen Grunde, wie oben erwähnt, wird man auch die Forderung der Verkürzung der Verjährungsfristen ablehnen müssen. Wo der Kleingewerbetreibende nicht selbst darauf dringt, seine Kunden zur Barzahlung anzuhalten, da wird dieses Mittel wohl auch nur wenig zur Beseitigung des Borgsystems beitragen können, ja vielen Kleingewerbetreibenden, die nicht rechtzeitig ihre Forderungen geltend machen, nur noch größeren Schaden als bisher verursachen. Knies (a. a. O., II, 106) beurteilt den Vorschlag der Verkürzung der Verjährungsfristen folgendermaßen, und wir möchten uns diesem Urteile anschließen: „Die für Forderungen aus solchem Konsumtivkredit empfohlene kurze Verjährungsfrist wird allerdings einigermaßen gegen die von dem Kreditor gar nicht gewollte Verschiebung der Gegenleistung wirksam werden. Immerhin wird sie zu lang sein, um auch die ganz gewöhnlichen Nachteile aus diesem faulen Kredit hinwegzuräumen."

Anderer, d. h. günstigerer Meinung könnte man vielleicht gegenüber der Einführung ganz kurzer Mängelrügefristen sein. Wir hörten bei den Handwerkern sehr häufig Klagen der Art, daß, selbst wenn auf den Rechnungen alle möglichen Bestimmungen über Reklamationsfristen usw. aufgedruckt sind, doch ein Teil der Kundschaft erst nach einem halben Jahre oder gar nach einem

[1]) Saale-Zeitung, Nr. 235, v. 21. 5. 1912, Halle a. d. S.

Jahre die erhaltenen Waren bemängelt und den Preis, wie das bereits erwähnt worden ist, herabzudrücken versucht; daß auch der Handwerker sich häufig mit einem geringeren Betrage, als auf der Rechnung verzeichnet steht, zufrieden geben muß, weil er sonst gar nichts erhält, oder erst noch Ärger und Verdruß und gar Unkosten durch einen zu führenden Prozeß hat. Wir sehen hier von der rein rechtlichen Seite dieser Frage völlig ab, vom wirtschaftlichen Standpunkte aus betrachtet möchte es uns fast so scheinen, als ob scharfe gesetzliche Bestimmungen über Reklamationsfristen usw. wünschenswert wären, weil sie geeignet sind, auch den Kleingewerbetreibenden vor manchem Verluste zu bewahren.

Dabei verkennen wir jedoch keinesfalls, daß eine gewisse Gefahr vorliegt, daß dann auch das Publikum durch einen unreellen Geschäftsmann geschädigt werden kann.

Alles in allem zusammenfassend, möchten wir darum zum Schluß nochmals betonen, daß ein direktes Eingreifen des Staates zur Bekämpfung des Borgsystems, soweit es sich nicht um die Einführung von den oben kurz erwähnten gemeinnützigen Einrichtungen handelt, zurzeit nicht angebracht erscheint, weil ja der Kleingewerbetreibende eine ganze Anzahl von auf Selbsthilfe beruhenden Hilfsmitteln anwenden kann, die weit eher als Staatsmaßnahmen geeignet sind, die Schäden des Borgsystems zu beseitigen, oder diese selbst auf einen gewissen, auch für den Kleingewerbetreibenden erträglichen und unschädlichen Grad herabzudrücken.

---

# Lebenslauf.

Am 23. Februar 1885 wurde ich, Johannes Schoppen, evangelischer Konfession und preußischer Staatsangehörigkeit, zu Wallendorf bei Merseburg als Sohn des Pastors Gustav Schoppen geboren. Nach dem ersten Unterricht in der Dorfschule meines Heimatsortes besuchte ich von Ostern 1896 bis Ostern 1904 die Latina in Halle a. d. S. Von da ab war ich Schüler des Domgymnasiums zu Merseburg, wo ich Ostern 1906 die Reifeprüfung bestand. Um mich zunächst dem Studium der Mathematik und Naturwissenschaften zu widmen, bezog ich im Sommersemester 1906 die Universität Tübingen. Vom 1. Oktober 1906 genügte ich in Danzig-Neufahrwasser meiner Militärpflicht. Darauf besuchte ich im Wintersemester 1908 die Technische Hochschule zu Berlin und vom Sommersemester 1909 ab die Universität Halle-Wittenberg. Im Sommersemester 1910 bezog ich die Universität Bonn und widmete mich von nun ab besonders dem Studium der Nationalökonomie. Vom Wintersemester 1910/11 an setzte ich meine Studien an der Universität Halle-Wittenberg fort.

An Vorlesungen, Seminarien und Übungen habe ich bei folgenden Herren Professoren und Dozenten teilgenommen:

1. an der Universität Tübingen: Paschen, v. Stahl, Waitz;
2. an der Technischen Hochschule zu Berlin: Dolezalek, Erdmann, Lampe, Sternitz;
3. an der Universität Bonn: Bergbohm, Dietzel, Kumpmann, Schreuer, Schumacher, Selter;
4. an der Universität Halle-Wittenberg: v. Blume, Brodnitz, Buchholz, Conrad, Crüger, Dorn, Ebbinghaus, Eberhard, Fehr, Gehrig, Gutzmer, Hein, Loening, Martiny, Mentzer, Rehme, Schmidt, Schwarz, Sommerlad, Stammler, Wangerin, Wolff.

Meinen verehrten Herren Lehrern sage ich aufrichtigen Dank. Zu besonderem Danke bin ich Herrn Geheimen Regierungsrat Professor Dr. Conrad verpflichtet, der mich zu dieser Arbeit angeregt und mich bei ihrer Ausführung mit wohlwollenden Ratschlägen unterstützt hat.